

Neira, Mizic

**Erstellung eines Businessplanes zur Existenzgründung eines
Unternehmens des KFZ-Gewerbes für den Erhalt eines Bankkredites**

-Bachelorarbeit-

Hochschule Mittweida – University of Applied Sciences (FH)

Erstprüfer :

Prof. Dr. rer. pol. Ulla Meister

Zweitprüfer:

Prof. Dr. Holger Meister

Graz, 2012

Neira, Mizic:

Erstellung eines Businessplanes zur Existenzgründung eines Unternehmens des KFZ-Gewerbes für den Erhalt eines Bankkredites

Kurzreferat:

Kaum einem Unternehmen wird es im Laufe seiner Existenz sicher gelingen, ohne einen Kredit von der Bank auszukommen. Immer wieder kommt es zu ungeplanten Ereignissen, die finanziert werden müssen und nicht immer sind hierfür die passenden Rücklagen vorhanden. Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens.

Ein überzeugender, strukturierter, richtig konzipierter und formulierter Businessplan ist heute für jedes Unternehmen die „Kondition“ für den Erhalt eines Kredites.

Im Laufe dieser Arbeit werden Sie mehr über ein Unternehmenskonzept des Kfz-Gewerbes erfahren. Was eigentlich erforderlich ist um überhaupt dieses Gewerbe zu betreiben und welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen, um ein Bankkredit zu gewähren.

Inhaltsverzeichnis

Kurzreferat.....	II
Inhaltsverzeichnis.....	III
Tabellenverzeichnis.....	V

1. Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung.....	2
1.2 Zielsetzung der Arbeit.....	4
1.3 Vorgehensweise	5
2 Businessplan	8
2.1. Grundlagen.....	9
2.1.1. Executive Summary (Zusammenfassung)	10
2.1.2. Ziele	11
2.1.3. Zielgruppen	13
2.1.4. Angebot.....	15
2.1.5. Konkurrenz.....	16
2.1.6. Standort	17
2.1.7. Lieferant.....	18
2.1.8. Preisgestaltung	19
2.1.9. Marketing	20
2.1.10 Finanzierung.....	22
2.2. Existenzgründung.....	25
2.2.1. Steuern	27
2.3. Bankkredite.....	28
2.3.1. Die Kreditsicherung.....	32
2.4. Gewerberecht.....	33
2.4.1. KFZ-Gewerbe	36
2.5. Ist-Situation.....	38
2.5.1. Spezielle Anforderung für KFZ-Gewerbe	38
2.5.2. Rechtsform.....	40
2.5.2.1. Einzelunternehmen	41

2.5.3. Wettbewerbssituation.....	43
2.6. Soll-Situation	44
2.6.1. Kreative Vorstellung	45
2.6.1.1. Voraussichtliche Anlaufzeit und Unternehmensentwicklung in den ersten drei Jahren.....	46
2.6.2.1 Plan-GuV-Rechnung	46
2.6.2.2 Liquiditätsplan	48
3. Verwirklichung	50
3.1. Maßnahmen	51
3.2. Erkenntnisse.....	52
4. Anhang	54
4.1. Abkürzungsverzeichnis.....	54
4.2. Literaturverzeichnis	56
4.3. Internetverzeichnis	60
4.4. Selbständigkeitserklärung.....	61

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Selbstständig oder angestellt?

Tabelle 2: GuV Rechnung für die ersten drei Jahre

Tabelle 3: Liquiditätsplan

1. Einleitung

Der Ideenreichtum für Unternehmensgründung ist praktisch grenzenlos. Wer mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht, stößt immer auf Anregungen. Oft wird dabei nach komplett neuen Produkten oder Dienstleistungen Ausschau gehalten. Doch echte Neuerungen oder Erfindungen gibt es eher selten. Einer Erfolg versprechende Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern oder auf neue Märkte zu übertragen.

Egal ob Sie eine neue Idee umsetzen, Bestehendes verbessern oder einen Betrieb übernehmen wollen – der Schritt in die Selbstständigkeit bedeutet immer sowohl Chancen als auch Risiko. Sie müssen aber auch Ihre künftigen Kunden und Partner von Ihrer Idee überzeugen. Stellen Sie dabei nicht Ihre Produkte oder Dienstleistungen in den Vordergrund, sondern die damit verbundene Problemlösungen und den Nutzen für den Kunden. Ein Kunde wird nur dann bei Ihnen kaufen, wenn Sie ihm eine für ihn gute Lösung bieten.

Als Selbstständiger geben Sie die Sicherheit eines oft gut bezahlten Arbeitsplatzes auf. Sie nehmen die Ungewissheit in Kauf, die ein nicht klar vorhersehbarer Geschäftsverlauf mit sich bringt. Sie haben laufend neue Anforderungen und Aufgaben zu meistern. Gerade hierin liegt aber auch der Reiz des Selbstständigseins.¹

Erleichterungen für Unternehmensgründer sind Zeichen einer modernen Strukturpolitik. Neue Unternehmen geben der heimischen Wirtschaft wichtige Impulse, schaffen neue Arbeitsplätze und sind somit ein bedeutender Wachstumsmotor.²

Viele Fehler könnten durch entsprechende Beratung und genaue, detaillierte Vorbereitung der Unternehmensgründung leicht vermieden werden. Der erste und wichtigste Schritt des Vorhabens einer Unternehmensgründung ist die Formulierung und strukturierte Darstellung der Geschäftsidee im Rahmen eines Businessplans, der schriftlich verfasst werden sollte.

¹ http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AnglID=1&StlID=156745&DstID=686&BrID=534

² Sylvia Vana, Stefan Buchinger, Andrea Buchegger, Christoph Kny: Business Guide, Wien 2009, S.3.

Anschließend sollte dieses Konzept kritisch gestaltet werden, auch unter Heranziehen von kompetenten Beratern, um zum Fehler in der Umsetzungsphase frühzeitig zu erkennen.

Ein überzeugender, strukturierter, richtig konzipierter und formulierter Businessplan ist heute für jedes Unternehmen die „Kondition“ für den Erhalt eines Kredites, die Anwerbung von Eigenkapital und auch die unternehmensinterne Bewertung von Projekten und Innovationsvorhaben.³

In dieser Arbeit wird den Businessplan eines KFZ-Gewerbes erläutert, der erforderlich ist, um einen Bankkredit zu erhalten.

Es werden die alle wichtigsten Voraussetzungen besprechen, um ein Gewerbe erfolgreich im Betrieb aufzunehmen.

1.1 Problemstellung

Neben einer guten Geschäftsidee, der fachliche Qualifikation und einer leistungsorientierten Persönlichkeit, können immer viele Probleme auftreten. Selbst wenn Sie Ihre Selbständigkeit gut geplant und lange vorbereitet haben, bringt der Unternehmensalltag manchmal Rückschläge. Die Probleme, die am häufigsten für das Scheitern junger Unternehmen mitverantwortlich waren, sind:

- Finanzierungsmängel
- Informationsdefizite
- Qualifikationsmängel
- Planungsmängel
- Familienprobleme
- Überschätzung der Betriebsleistung und äußere Einflüsse.⁴

³ Anna Nagel: Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen. Mit Checkliste und Fallbeispiele, Wiesbaden 2011, S.1.

⁴ Sandra Bonnemeier: Praxisratgeber Existenzgründung; Erfolgreich starten und auf Kurs bleiben, Marl 2010, S.9.

Die Existenzgründer nehmen selber ihre Fehler in den meisten Fällen selbst gar nicht mehr wahr, da sie mit der bekannten rosaroten Brille durch die Welt laufen. Der Gründer versteift sich mitunter soweit in seine Geschäftsidee, in Visionen oder zukünftige Tätigkeiten, Kontakte und Aufgabenbereiche, dass er die Welt um sich herum, seine Familie, seine Gesundheit und auch den Blick für die betriebswirtschaftlichen Grundsätze verliert.

Wenn das Eigenkapital nicht ausreicht, müssen Sie Ihren Kapitalgeber überzeugen in Ihren Visionen und Vorhaben zu investieren. Für über die Hälfte der Gründer ist jedoch die Finanzierung das Hauptproblem. Investitionen in neugegründete Unternehmen sind mit einer sehr großen Unsicherheit behaftet.

Vor Kreditausreichung sollte sich die Bank daher die Frage stellen, ob der Gründer in der Lage sein wird, das Vorhaben erfolgreich umzusetzen und die ausgereichten Mittel zuzüglich Zinsen zurückzuzahlen. Die Bank steht dabei vor der Herausforderung, einen Visionär von einem Träumer zu unterscheiden.

Da in Graz bzw. in der Steiermark der Markt mit Autohändlern gesättigt ist, sollte vor der Anmeldung der Gewerbe, ein gut durchdachter Plan zeigen, warum Sie besser als die Konkurrenz sind, was Sie besseres als der Wettbewerb bieten bzw. was Ihre Marktnische ist.

Sie müssen zuerst wissen, ob es sich auszahlt, nur reine Handelsgewerbe zu öffnen, oder freies Handel ohne Beschränkungen. Auf Grund des Wettbewerbes ist es vorteilhaft, ein offenes Handelsgewerbe zu betreiben, um Bereiche wie z.B. Zubehörverkauf, Abschleppdienst, Überstellungen, Reparaturen und Autovermittlung ausweiten zu können.

Für die Finanzplanung, d.h. für die Berechnung des Kapitalbedarfs und der damit verbundenen Mittelaufbringung sind zahlreiche vorgelagerte Entscheidungen zu treffen. Wie viel Erwerbskapital benötigen Sie, oder haben Sie genügend Eigenkapital ohne dass Sie eine Bank einschalten müssen.

Für den Autohandel brauchen Sie ein gewisses Kapital, d.h. es ist empfehlenswert mind. 10 % Eigenkapital zu besitzen, als eine Art der Sicherung.

Es ist also ein geeigneter Standort zu finden und sich an die genaue Vorschriften des Gesetztes zu halten. Dann sind für den Betrieb notwendige Investitionen und die personelle Ausstattung festzulegen.

Die Wahl der Rechtsform spielt bei der Unternehmensgründung eine entscheidende Rolle. Grundsätzlich ist bei der Wahl die Entscheidung zwischen Einzelunternehmen, Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft zu treffen, wobei der Unternehmenszweck und die Unternehmensgröße von wesentlicher Bedeutung sind. Wenn man sich falsch für eine Rechtsform entscheidet, können ganz viele Probleme auftreten. Die Wahl der Rechtsform sollten Sie mit Blick auf steuerliche Aspekte und Haftungsrisiken treffen.

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Hierbei handelt es sich um eine Arbeit der betriebswirtschaftlichen Planung, dessen Aufgabe darin besteht, sämtliche Aufgaben und kalkulatorischen Rechnungen innerhalb eines Unternehmens auszuarbeiten, um einer Gründungsidee gegenüber potentiellen Kapitalgebern eine projektbezogene Argumentation erzielen zu können.

Im Rahmen dieser Arbeit soll im zweiten Kapitel aufgezeigt werden, welche Finanzierungsalternativen hinsichtlich einer Unternehmungsgründung bestehen. In diesem Zusammenhang wird die Betrachtung von bereits vorhandenem Eigenkapital in einer angemessenen Höhe vorausgesetzt.

Autos sind eine von den liebsten Spielzeugen der Menschen. Gerade Männer, die bereits in der Kindheit mit kleinen Autos gespielt haben, können sich mit dem Gedanken, einen eigenen Kfz-Handel zu gründen, anfreunden. Wer sich aber in diesem Bereich selbständig machen bzw. eine Existenz gründen will, der benötigt neben kaufmännischem Wissen auch ein gutes Gespür für die Fahrzeuge. Das heißt, neben der fachliche Qualifikation wie Fachkenntnisse, Branchenerfahrung und kaufmännische Grundkenntnisse, braucht man auch die persönliche Voraussetzungen wie z. B. keine Scheue vor Druck, Stress oder Krisen zu haben, dann Lust auf die Flexibilität, Kontaktfähigkeit und Veränderungen, Freude am Organisation, immer bereit sein die Verantwortung zu übernehmen usw.

Ein Schwerpunkt dieser Arbeit ist die Erstellung eines Kfz-Businessplans. Beinahe ist diese Visitenkarte bei Kreditverhandlungen mit Banken. Der Geschäftsplan zwingt den Gründer, seine Geschäftsidee systematisch durchzudenken. Hierbei gilt eine besondere Aufmerksamkeit auf die Existenzgründung. Es wird insbesondere die Funktion des Geschäftsplans angesprochen, d.h. aus welchem Vorhaben ein potentieller Unternehmer einen Geschäftsplan aufstellt und inwiefern dieser Grundlage für die Verhandlung mit Kapitalgebern sein kann.

Dann werden die wichtigsten Punkten beachten, um überhaupt das Gewerbe zu öffnen und was Sie genau berücksichtigen müssen.

Wenn Sie einen guten Businessplan konzipieren, dann besteht die Möglichkeit eine Oligopole oder sogar Monopole Situation zu erwirtschaften. Zum Beispiel wenn Sie eine neue Marktlücke finden, Sie genügend ehrgeizig sind und einen starken Willen haben, können Sie am Ende vielleicht Marktführer in der Stadt werden.

Die oben genannten Thesen werden im Laufe dieser Arbeit erläutert werden. Infolgedessen wird die unterschiedliche Lösungen und Alternativen dargestellt.

1.3 Vorgehensweise

Bevor Sie in die Details der Planung für die Selbstständigkeit einsteigen, gilt es sich die Herausforderungen einer Existenzgründung bewusst zu machen. Die Frage, ob Sie ein Unternehmertyp sind, lässt sich dabei nicht mit ja oder nein beantworten. Vielmehr müssen Sie sich als Existenzgründer Ihrer Stärken und Schwächen bewusst werden und wissen, was auf Sie als Unternehmer zukommt. So legen Sie die Basis für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Der Wunsch zur Existenzgründung kann in verschiedenen Lebensphasen und -situationen entstehen. Auch die Motivation sich selbstständig zu machen, kann sehr unterschiedlich sein. Bei manchen ist es ein lang gehegter Traum eine bestimmte Idee umzusetzen oder etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. Andere wollen sich selbstständig machen, weil sie arbeitslos sind und auf dem Arbeitsmarkt keine

Chancen mehr für sich sehen. Viele probieren auch zunächst eine Gründung "in Teilzeit" aus und machen sich nebenberuflich selbstständig.

Es sollte Ihnen bewusst sein, dass Sie als Unternehmer in der Anfangsphase möglicherweise weniger verdienen als ein in der gleichen Branche als Angestellter.

Sie sollten von Anfang an versuchen, Ihre betrieblichen als auch privaten Kosten im Griff zu halten. So erhalten Sie sich Möglichkeiten, mit Ihrem Unternehmen flexibel zu bleiben.

Die Alternativen sollten wie folgt lauten: Entweder bei gegebenen Kosten und Einsatz den maximalen Erfolg zu erzielen oder bei einem vorausgeplanten Erfolg die Kosten soweit als möglich zu minimieren.

Der erste Schritt in die Existenzgründung beginnt mit der Geschäftsidee. Sie müssen Ihre Geschäftsidee konkretisieren, um das wirtschaftliche Potenzial für Ihre Selbstständigkeit abschätzen zu können.

Der zweite Schritt in die Selbstständigkeit beginnt für jeden Existenzgründer mit der Ausarbeitung der Geschäftsidee. Hierbei hilft ein einfaches Instrument – der Businessplan oder Geschäftsplan.

Der erste Businessplan soll das Geschäftsmodell über 36 Monate mit realistischen Chancen entwickelt werden und Risiken tragen. Nach der Gründung verlangt der unternehmerische Alltag Improvisationsgeschick, kurzfristig notwendige Lösungen und Einsatz im Detail.

In den Kapiteln des Businessplans wird das Konzept beschrieben, der dafür vorhandene Markt analysiert, die Umsätze prognostiziert, die Kosten abgeschätzt, Gewinne vorhergesagt und das konkrete Vorgehen für die Existenzgründung geplant.

Während sich das Thema Steuern bei Existenzgründern großer Beliebtheit erfreut, sind sich viele Existenzgründer leider weniger darüber im Klaren, dass steuerliche Aspekte einen nachhaltigen Einfluss auf ihre Liquiditätsplanung haben können. Beim Verfassen eines Businessplans sollten Existenzgründer deshalb unbedingt berücksichtigen, dass sie dem Finanzamt unter Umständen Geld vorstrecken müssen oder zu einem späteren Zeitpunkt noch Zahlungen an das Finanzamt fällig

werden. Sonst drohen Liquiditätsengpässe, die eine sehr teure Finanzierung und im schlimmsten Fall die Insolvenz des Unternehmens, zur Folge haben können.

Jeder Existenzgründer, der mit seiner ausgeübten Tätigkeit seinen Lebensunterhalt finanzieren muss, sollte auch auf das Umfeld achten, in welchem sich sein Betriebssitz befindet. Auch hierbei variieren die Anforderungen wieder und sind stark von der Unternehmensart abhängig. Einige Größen, auf die man achten sollte, stellen die Nähe und Kaufkraft potenzieller Kunden dar. Wichtig sind allerdings auch die umliegenden Unternehmen, mit denen man konkurrieren wird.

2 Businessplan

Lange Zeit wurde der Begriff „Businessplan“ mit der Gründung von Unternehmen und deren Finanzierung in Zusammenhang gebracht. Unter einem Geschäftsplan wurde ein Konzept für die Unternehmensstrategie verstanden. Diese Unterscheidung beginnt sich zu verlieren. Deshalb werden in dem vorliegenden Leitfaden die Begriffe Businessplan und Geschäftsplan in ihrer Bedeutung gleichgesetzt.

Ein Business-/Geschäftsplan ist ein schriftliches Dokument, das die Realisierungsstrategie der Unternehmensziele mit allen wesentlichen Voraussetzungen, Planungen und Maßnahmen in einem Zeithorizont von meist drei bis fünf Jahren dargestellt. Der Businessplan-/Geschäftsplan ist eine wichtige Entscheidungsgrundlage für das Management, Gesellschafter und potenzielle Geschäftspartner.⁵

Der fertige Geschäftsplan fügt alles zu einem stimmigen Ganzen zusammen. Er bietet einen Gesamteindruck Ihres Vorhabens und zeigt dessen Dimension auf. Alle Punkte, die Sie später in einem Businessplan zusammenfassen, müssen nun detailliert recherchieren und beleuchten werden. Erstellung der Pläne für die wichtigsten Unternehmensfunktionen wie Wettbewerb/Marketing, Angebot, Rechtsform, rechtliche Rahmenbedingungen, Betriebsorganisation, Versicherungen, Planrechnungen, Finanzierung, Steuern, etc. müssen in Ihrem Businessplan berücksichtigt werden. Außerdem müssen Sie auch die Gedanken über den Preis und die Konkurrenz machen.

In der erste Phase sollten Sie intensiven Kontakt zu externen Ratgeber wie Steuerberatern, Finanzberatern von Banken, Rechtsanwälten, öffentlichen Fördereinrichtungen und Marketingfachleuten suchen. Auch die Ansprache erster Kunden ist sehr wichtig. Denn: ohne Kunden kein Unternehmenserfolg!⁶

Dies ist eine sehr intensive Phase. Sie müssen daran denken, dass Sie nicht die Kosten für die private Lebenshaltung bestreiten müssen, sondern auch erste Firmenausgaben hinzukommen. In der Regel finanzieren Sie überwiegend diesen Zeitraum aus eigener Tasche, oder staatlichen Fördermitteln.

⁵ Anna Nagel: Der Businessplan; Geschäftspläne professionell erstellen. Mit Checklisten und Fallbeispielen: Wiesbaden 2011, S.13.

⁶ Vgl. Alex Singler: Businessplan, München 2010, S.19.

Der Businessplan sollte nicht nur darauf zielen, die Stärke des Unternehmens in den Vordergrund zu stellen, vielmehr sollte auch ein realistisches Bild der Problembereiche, der Risiken und der Hindernisse vorgestellt werden. Daran sollten entsprechende Lösungsvorschläge anknüpfen.

Im weiteren Sinn dient ein Businessplan dazu, die Bonität des Unternehmens zu begründen, um z.B. Kredite zur Beschaffung zu sichern. Im engen Verhältnis zum aktuellen Thema der Bonitätsbeurteilung durch Kreditgeber im Rahmen der Kreditrichtlinien nach Basel II, stellt der Businessplan ein zentrales Instrumentarium für das Management dar.⁷

2.1. Grundlagen

Der Zweck eines Businessplans ist die Darstellung eines spezifischen Vorhabens. Sie sollten sich aber auf Banken als Fremdkapitalgeber und als Eigenkapitalgeber beschränken. Letztendlich möchten beide Gruppen eine Abschätzung erhalten, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, das eingesetzte Kapital und die vereinbarten Zinsen zurückzuerhalten sind, wobei die Zinsen bei Banken fest vereinbart und bei Investoren variabel sind.

Damit der Businessplan von Nutzen ist, müssen Sie den Markt genau kennen. Sie sollen die Branche genauer untersuchen und herausfinden, wo die Erfolgschancen liegen. Die Kunden müssen unter die Lupe genommen werden, um zu wissen, wo sie sind, was sie benötigen und wie sie in Gruppen unterteilen können, um sie noch besser bedienen zu können. Schließlich müssen Sie die Wettbewerber genauer studieren, um gegen sie gewinnen zu können. Sie sollten versuchen, mit Kunden, Zulieferern oder sogar Wettbewerbern ins Gespräch zu kommen.

Die Fähigkeiten und Ressourcen des Unternehmens sind so objektiv wie möglich anzusehen und zu ermitteln, auf welche Stärken Sie sich verlassen können und mit welchen Schwächen Sie zurechtkommen müssen.

⁷ Gerald Schwetje, Sam Vaseghi: Der Businessplan: Wie Sie Kapitalgeber überzeugen, Berlin 2004, S.3.

Wenn ein Produkt ziemlich genauso aussieht wie den anderen Produkten, dann können Sie davon ausgehen, dass dem Kunden vor allem der Preis wichtig ist. Je mehr Konkurrenz in einer Branche herrscht, desto mehr Macht bekommen die Kunden. Weil die Kunden eine große Auswahl an Produkten haben, können sie es erlauben, wählerisch zu sein. Sie stellen bei ihren Einkäufen Forderungen und üben so Druck auf die Preise aus, veranlassen die Unternehmen zu besseren Serviceleistungen oder zur Entwicklung neuer Produktfunktionen.⁸

2.1.1. Executive Summary (Zusammenfassung)

Dieser Businessplan beschreibt die Existenzgründung eines Kfz-Handels. Angekauft werden ausschließlich Gebrauchtfahrzeuge aller Marken, teils von anderen Händlern, teils von Privatpersonen und Versicherungen.

Der Wert der angekauften Fahrzeuge kann im Einzelfall bis zu € 10.000,- betragen. Der Mehrwert der Fahrzeuge kann je Fahrzeug nach Wert - zwischen € 150 und mehr betragen, die sich aus einem zielgerichteten Angebot und entsprechendem Verhandlungsgeschick ergibt.

Mit dem Angebot sollen vornehmlich Kunden aus der Österreich angesprochen werden. Selbstverständlich richtet sich das Angebot aber auch an jegliche potentiellen Käufer im Inland.

Der Verkauf der Fahrzeuge erfolgt über einen eigenen Automarkt (regionaler Standort) sowie über verschiedene Online-Automärkte. Zusätzlich können der Verkauf und die Beschaffung von Ersatzteilen, Zubehör und Tuningartikel angeboten werden. Automakler ist auch ein sehr interessanter Beruf welcher nicht stark in Österreich vertreten ist. Das Vorhaben stellt eine Neugründung als Einzelunternehmen dar.

Da im Moment die Konkurrenz im Autohandel sehr ausgeprägt ist, ist es empfehlenswert eine Marktnische zu besitzen. In diesem Fall fällt die Tendenz auf

⁸ Paul Tiffany, Steven D. Peterson: Businessplan für Dummies, Weinheim 2009, S.103.

den Wrackhandel. Es werden hauptsächlich beschädigte Fahrzeuge angeboten. Derzeit ist diese Branche in der Steiermark, spezifisch in Graz nicht genügend ausgereift. Da die Konkurrenz nicht so groß ist, besteht darin eine große Chance zum Erfolg. Neben dem direkten Kauf, kann der Kunde aussuchen, die beschädigte Fahrzeuge zu kaufen oder kostengünstig repariert zu bekommen.

Zu Beginn der Selbständigkeit benötigt der Betrieb kein Personal. Je nach Bedarf wird für die Überstellung der Fahrzeuge ein Fahrer eingestellt, der für den Transport zuständig sein wird.

Der Gebrauchtwagenhandel ist nach grober Schätzung Einheiten gerechnet, doppelt so groß wie der Neuwagenbereich und die Zahl der Besitzumschreibungen wird weiterhin stark ansteigen. Die aktuelle Krisensituation kann beispielsweise positive Impulse für den Gebrauchtwagenmarkt geben. Denn in schlechten Zeiten wie der momentan, die geprägt durch Angst vor Arbeitsplatzverlust und sozialem Abstieg ist, ist die Bereitschaft zum Neuwagenkauf deutlich geringer und es wird eher zu einem guten Gebrauchten gegriffen. Dabei gewinnt der Vertriebskanal Internet für den Gebrauchtwagenhandel immer mehr an Bedeutung. Hier werden schätzungsweise 80 - 90 Prozent aller Gebrauchtfahrzeuge angeboten.

Die Kundengewinnung ist sehr wichtig. Zu Hauptaufgaben gehört es Kunden von ausgewählten Produkten zu überzeugen und die Kundenwünsche und Bedürfnisse schneller und effektiver zu erfüllen.

2.1.2. Ziele

Ziele sind die konkreten Aussagen über angestrebte Zustände und Ergebnisse, die mittels unternehmerischer Maßnahmen erreicht werden sollen.⁹

Gut gewählte Unternehmensziele können der Firmenentwicklung einen deutlichen Schub nach vorne geben.

⁹ Anna Nagl: Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen, Wiesbaden 2011, S.33

Da es sich hier um eine Existenzgründung handelt, ist es eines der primären Ziele der Aufbau, Steigerung oder Stabilisierung des Bekanntheitsgrades Markenimages des Unternehmens.

In der Zukunft soll sich der Autohandel sowohl im Inland als auch im Ausland ausweiten. Viele Kunden bzw. andere Händler aus dem Ausland sollen einen Anker in Österreich haben, wo sie ihre Fahrzeuge einkaufen können.

Die Kundenakquirierung hat eine sehr wichtige Bedeutung, denn ohne Kunden kann kein Unternehmen bestehen.

Ein konkretes Ziel wäre der Verkauf von ca. 80 Fahrzeugen im Jahr. Um dieses Ziel zu erreichen, ist es wichtig Lieferanten zu finden, wo die Fahrzeuge billig eingekauft werden können, um eine möglichst gute Handelsspanne zu erzielen.

Weitere Unternehmensziele:

- Gute Beratung und Service soll im Preis inbegriffen sein
- Strategie zur Neukundengewinnung
- Produktwissen verbessern (für diese Branche ist es erforderlich mind. Grundkenntnisse von Autos zu besitzen)
- Gewinnmaximierung
- Einsatz von Medien (Internet)
- Streben nach Unabhängigkeit und Sicherung
- Hohe Rentabilität
- Erweiterung des Unternehmens mit neuen Mitarbeitern
- Sicherstellen der finanziellen Unabhängigkeit des Unternehmens

Marketingziele:

- Finden neuer Zielgruppen oder Märkte durch Erhöhung des Bekanntheitsgrades der betreffenden Produkte
- Verbesserung der Marktstellung des Unternehmens (z. B. Vergrößerung des Marktanteils, Ausführung von Referenz-Aufträgen)
- Verstärkung des Vertrauens in die Leistungsfähigkeit und die Zuverlässigkeit sowie in die Qualität der Produkte und Leistungen

- Verbesserung der Kundenzufriedenheit durch Verbesserung des Services und andere Maßnahmen, denn in unserer Zeit sind Produkte austauschbar, Service jedoch schlägt den Preis

2.1.3. Zielgruppen

Das Auto spielt als Transportmittel oder Freizeitvergnügen für Menschen eine große Rolle, daher ist es auch nicht verwunderlich, dass sehr Viele Interessen an Automobilen haben.

Je genauer Sie die Zielgruppen und deren Bedürfnisse identifizieren können, desto genauer ist den Businessplan zu erstellen und desto höher ist die Erfolgsquote.¹⁰

Die zentrale Frage ist, wer das Angebot, Produkt oder die Dienstleistung zukünftig kaufen soll. Zwei grundlegende Zielgruppen sind Privatkunden und Unternehmen, die auch als Geschäftskunden bezeichnet werden.

In diesem Geschäft werden die Privatpersonen Hauptkunden sein, aber es ist auch empfehlenswert Unternehmen als Zielgruppen zu akquirieren. Das Angebot wird mit den Kraftfahrzeuge und Nutzfahrzeuge erweitert, um die Unternehmen als Geschäftskunden zu gewinnen.

Die Selbstständigen, die ganz am Anfang sind, können sich kein neues Auto über das Leasing leisten, Sie beschränken sich auf einen neuwertigen Gebrauchtwagen welches ihre geschäftlichen Bedürfnisse erfüllt.

Egal wie toll Ihr verkaufte Produkt oder Ihre Dienstleistung ist, brauchen Sie aufgrund der unterschiedlichen Bedürfnisse der Menschen, bedienen Sie nur einen Teil (Segment) des Gesamtmarktes.

Bei der Zielgruppen Definition geht es darum, die Eigenschaften Ihrer Zielgruppe herauszuarbeiten. Dabei sind Merkmale wie Geschlecht, Alter, Einkommen oder Wohnort genauso wichtig wie die Frage, welche Wünsche, Probleme oder Bedürfnisse Ihre Zielgruppe aufweisen.

¹⁰ Vgl. Stephan Pexmann, Gerhard Fuchs: Der Unternehmensinterne Businessplan, Frankfurt/Main 2005, S.24.

Viele junge Menschen setzen bei ihrem ersten Auto offenbar auf einen Gebrauchtwagen. Da Sie nicht genügend Taschengeld zu Verfügung haben, wollen Sie trotzdem ein gut funktionierendes Fahrzeug günstig bekommen.

Ältere Autofahrer müssen also bei der Wahl ihres Fahrzeuges selbst darauf achten, dass es ihren Ansprüchen gerecht wird und ggf. körperliche Einschränkungen ausgleicht.

Die meisten Kunden sind jene Leute, mittleren Alters, die ihren Erstwagen verkaufen wollen, dann jene den Familienzuwachs erwarten, oder es gibt noch die, die im geschäftlichen Leben viel erreicht haben. Somit haben alle ihre Gründe sich ein besseres, neueres und komfortableres Auto zu leisten.

Das ist der Grund, weshalb wir alle verschiedenen Autos fahren, obwohl die Grundfunktionalität, nämlich, dass sie überhaupt fahren, bei allen gleich ist. Dem einen ist der schnelle Antrieb wichtig, dem nächsten das aufklappbare Verdeck und dem übernächsten die angenehmen Ledersitze. Dem einen ist es wichtig, schnell von A nach B zu kommen und dem anderen, dass er seinen hohen Status mit der großen Limousine unterstreichen kann. Sie sehen also, wie wichtig es ist, allen möglichen Produkten verschiedene Eigenschaften zuzuschreiben.

Neben dem schnellen Aufbau der Reichweite innerhalb einer breiten Kundengruppe können auch ganz spezifische Zielgruppen z. B. für ein neues Automodell oder ein bestimmtes Auto-Genre wie Sportwagen, gezielt angesprochen werden

2.1.4. Angebot

Da es empfehlenswert ist, freies Handelsgewerbe ohne Beschränkungen zu öffnen, sollte neben dem reinen Autohandel eine breite Produktpalette angeboten werden und zwar:

- Automakler – Einkauf/Verkauf in Auftrag von Kunden
- Auto-Wrack Handel - Schwerpunkt Export
- Überstellung von Fahrzeugen für andere Händler, Firmen, Privatpersonen
- KFZ-Zubehör (z.B.: Alufelgen, Autopflege)

Kunden wollen meist kein „nacktes“ Produkt, sondern eine umfassende Lösung für ein bestehendes Problem. Oftmals lohnt sich insbesondere auch im Sinne der Kundenbindung, auch ein Servicekonzept anzubieten; z.B.: das Angebot wird durch die kompetente und unabhängige Beratung von erfahrenem Einzelunternehmer komplettiert.

Die Produkte überzeugen uns mehr, je mehr Sinne sie bei uns ansprechen. Sie müssen nicht nur gut aussehen, sondern auch gut schmecken und riechen, sich gut anhören und anfühlen. Deshalb werden Sie größeren Erfolg haben, wenn Sie Ihre Autos mit allen Sinnen „erlebbar“ machen, also Ihren Kunden Probefahrten anbieten oder ein bestimmtes Auto über das Wochenende für Testfahrten verleihen.

Kundenbindung lautet hier also das große Stichwort. ES fängt mit einem guten und freundlichen Service an und hört bei guten, qualitativen Produkten und Dienstleistungen nicht auf.

2.1.5. Konkurrenz

Darstelllung, dass Ihr Produkt aus Kundensicht vorteilhaft macht und dass potenzielle Kunden Ihr Produkt und nicht das Produkt eines konkurrierenden Anbieters kaufen sollten.¹¹ Dieser Vorteil gegenüber konkurrierenden Produkten wird in der Regel als „Alleinstellungsmerkmal“ bzw. Unique Selling Proposition (USP) bezeichnet.¹²

Konkurrenz wird gemacht, wo es besonders weh tut: bei der Qualität. Das heißt, das Auto muss technisch so wie optisch in einwandfreien Zustand sein und wird ohne Vorschäden auf ehrliche und vertrauenswürdige Weise geboten.

Der Händler hat hier die Möglichkeit, durch einen umfassenden Fahrzeugcheck Qualitätsindikator einzusetzen. Durch eine gelungene Fahrzeugpräsentation gilt es dann diese Qualitätsstandards dem Kunden zu demonstrieren.

Als weiterer Punkt ist noch die Preisgünstigkeit zu nennen. Der Fahrzeugpreis dürfte das wichtigste Kriterium bei der Kaufentscheidung sein, weil es sehr wichtig für den Käufer ist, die Güter zu möglichst niedrigerem Preis zu bekommen.

Ein weiterer Ansatz wäre sicher die Kostenoptimierung, sowie die Anpassung der Angebotspolitik an die Nachfragesituation.

Dann sollten Sie immer Fokus auf die Kosten haben und sich nicht nur ausschließlich auf Zeiten der Krise beschränken, sondern in den folgenden Jahren zusätzliche, tiefergehende Einsparungsmaßnahmen aufsetzen.

Ständige Innovation, Bonuszahlungen für den Ankauf der Gebrauchtwagen, Termintreue, Freundlichkeit des Händlers, Zuverlässigkeit in Zusagen, Verfügbarkeit der Waren, große Auswahl, Kulanz usw. stellen sehr wichtige Rolle für die Wettbewerbssituation dar.

Sehen Sie sich ständig an neuen Produkten oder Trends und seien Sie immer innovativ. Probieren Sie aus und schauen Sie, was Ihren Kunden gefällt. Vielleicht finden Sie eine gute Marktnische die Sie zu Monopolsituation des Marktes führen

¹¹ Bernd Fischl, Stefan Wagner: Der perfekte Businessplan, München 2011, S.30.

¹² Vgl. Petar Runia, Frank Wahl, Olaf Geyer, Christian Thewissen: Marketing: Eine prozess- und praxisorientierte Einführung, München 2007, S.116.

wird! Dieses eine Produkt, das Sie erfunden haben oder das es in Ihrer Umgebung nur bei Ihnen gibt!

2.1.6. Standort

Standortwahl und –planung sind wesentliche Faktoren für den Erfolg des Unternehmens.

Sehr wichtig sind die rechtlichen Standortbindungen. Rechtlich gesehen gibt es heute kaum mehr eine freie Standortplätze. Jede Niederlassung eines Unternehmens ist an rechtliche Vorschriften und Bedingungen gebunden. (Lärmbelästigung, Zustimmung der Nachbarn). Für den KFZ-Handel spielen die rechtlichen Vorschriften eine der wichtigsten Rollen in diesem Geschäft (wie z.B.: Abwasser-Beseitigung des Platzes).

Eine gewerbliche Betriebsanlage ist jede örtliche gebundene Einrichtung, die einer gewerblichen Tätigkeit dient. In der Regel sind diese Betriebsanlagen nach der Gewerbeordnung genehmigungspflichtig. Bezogen auf das KFZ-Gewerbe kann das sind z.B.: Container sein.

Die langfristige Wirkung der Standortentscheidungen macht es erforderlich, die Einflussgrößen genau zu erkennen, die bei der Wahl des Standortes zu beachten sind. Dies sind sogenannte Standortfaktoren.

Für das KFZ-Gewerbe benötigen Sie große Räume. Das kostet je nach den vorhandenen baulichen Gegebenheiten, zusätzliche Investitionen.

Sie sollten auch überlegen, welche Anzahl, Größe, Entfernung und Attraktivität vergleichbare Geschäfte in Ihrer Umgebung haben, da die Käufer die Vergleichsmöglichkeiten bevorzugen. Der Kundenkreis kann durch die Konkurrenz tendenziell wachsen, wenn Zielgruppe und Sortiment zu Ihrer Planung passen.

Weitere Faktoren sind die Qualität Ihres Standortes hinsichtlich Straßenlage, dann Verkehrsverbindungen, Nähe der Autobahn und Parkplätzen, auch im Vergleich zur

Konkurrenz, umliegende Geschäfte anderer Branchen, die evtl. eine Magnetwirkung auch für Ihre potentiellen Kunden haben könnten.

Showrooms in Premiumlagen, wie Einkaufs- oder Fußgängerzonen haben vielleicht höhere Ladenmieten, aber dafür auch eine Vielzahl von evtl. Kunden, die an Ihrem Geschäft vorbeigehen.

Lohnkosten, Qualifikation der Arbeitnehmer, Flexibilität des Faktors Arbeit, Nähe zu attraktiven Absatzmärkten, regionale Infrastruktur, rechtliche Rahmenbedingungen, Steuern und Zölle, Immobilienpreise, Erreichbarkeit, Parkflächen, die alle zählen zu den Standortfaktoren eines KFZ-Gewerbes.

2.1.7. Lieferant

Der Begriff Lieferant steht für alle Bezugsquellen, die zur Erbringung der Unternehmensleistungen erforderlich sind.

Dies sind jedes private und öffentliche Unternehmen sowie Gebietskörperschaften, die im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit bewegliche bzw. unbewegliche Sachen oder Dienstleistungen an die Verbraucher liefern.¹³

Für den Autohandel sind es in der ersten Linie Privatpersonen, die ihr Auto verkaufen wollen. Es werden auch von Unternehmen die Firmenfahrzeugen gekauft, die von den Versicherungen ersteigert werden. Die Banken oder Versicherungen die Eigentümer dieser Fahrzeuge.

¹³ Friedrich L. Ekey, Antje Brämer: Wettbewerbsrecht, Heidelberg 2005, S.880.

2.1.8. Preisgestaltung

Die meisten Existenzgründer und Selbstständige investieren nicht wirklich viel Zeit in eine optimale Preisgestaltung. Meist orientieren Sie sich einfach nur an der Konkurrenz. Der Preis muss so gewählt werden, dass möglichst viele Kunden angelockt werden. Der Preis sollte also wenn möglich nicht zu hoch angesetzt werden.

Preise sind ein sensibles Thema. Sind sie zu niedrig, machen Sie Verlust, sind sie zu hoch, bleiben unter Umständen die Kunden aus.

Wie hoch dieser Aufschlag sein sollte, richtet sich nach mehreren Aspekten. Einer ist, dass der Preis, wie alles andere auch, ins Konzept passen muss. Wenn Sie das Premiumsegment Ihrer potentiellen Kunden ansprechen und einen hervorragenden Service gewährleisten, rechtfertigen Sie höhere Preise. Denn der Wert Ihrer Produkte wird auch entsprechend im Markt wahrgenommen werden. In diesem Falle wissen Ihre Kunden, Ihre ausgezeichnete Qualität und Ihren Service zu schätzen und ihnen ist es vermutlich egal, ob sie ein paar Cent mehr oder weniger bezahlen. Qualität hat eben ihren Preis. Doch was der Kunde sicherlich nicht will, ist über den Tisch gezogen zu werden und für dieselbe Leistung mehr bezahlen zu müssen als andere Kunden.

Es sollten vielmehr unterschiedlichste Faktoren bei der Preisgestaltung abgewogen werden, und zwar:

- die eigenen Kosten (Miete, Versicherungskosten, Steuerberatungskosten...)
- die Kosten der Konkurrenz
- die Preisgestaltung der Konkurrenz
- die Qualität des eigenen Produktes
- das Image und die Bekanntheit der eigenen Produkte
- Eigene Zielsetzung: Gewinnmaximierung, Maximierung des Marktanteils, etc.

Die Preise sind von allen Automarke unterschiedlich. Der Prestigefaktor im Gebrauchtwagenkauf ist – wie zu vermuten war – bei Automobilen des höheren Preissegments (BMW, Mercedes, Audi) von entscheidender Bedeutung wie auch das Aussehen – dagegen scheint das KFZ im unteren Preissegment eher ein reines Gebrauchsgut zu sein, weil hier der Anschaffungspreis das Hauptentscheidungskriterium ist (japanische Modelle, Opel, Ford). Dies gilt generell auch für Erstkäufer.¹⁴

In dem gesamten Preis wird das Können und die Erfahrung des Händlers, sowie der Service, die Beratung, die Qualität aber auch die Gewährleistung und Garantie einkalkuliert. Ganz risikofrei ist der Kauf eines Gebrauchten nie, schließlich kann man nicht auf Anhieb erkennen, wie gut das Auto in Schuss ist. Deswegen ist es notwendig eine Garantie oder die Gewährleistung gesetzlich auf mind. 6 Monate festzuhalten. Damit wird ein gutes Bild vom Unternehmen dargestellt und das Vertrauen der Kunden gewonnen.

Das Geheimnis der Kundenbindung ist also Belohnung. Belohnen Sie Ihren Kunden dafür, immer wieder zu Ihnen zu kommen. Belohnen Sie ihn mit guter Qualität, freundlichem Service, Gewährleistung und Garantie und einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis. Allerdings tun dies Ihre Wettbewerber unter Umständen auch. Also lassen Sie sich zusätzlich etwas Besonderes einfallen, wie Sie Ihre treuen Kunden belohnen können.

2.1.9. Marketing

Am Beginn eines jeden Gebrauchtwagenkaufs steht die Informationsphase des potentiellen Käufers. Meisten potentiellen Käufer informieren sich zuerst in Online-Autobörse bzw. Internet.

Egal, ob es sich um Gebrauch-, Neu- oder Mietwagen handelt, ist das Internet für viele Menschen eine wichtige Informationsquelle.

Mit Online-Marketing bzw. -Werbung können Sie das Unternehmen der potenziellen Kunden mit gezielten Produktinformationen versorgen und so die Präsenz ihrer

¹⁴ Vgl. DAT-Report 2005

Marken verstärken. Immerhin wird das Internet bereits von Millionen Menschen als Bezugsquelle für den Erwerb von Autos genutzt.

Ein professioneller eigener Internetauftritt, aber auch die Nutzung von Internet-Börsen als Matchmaker sind wichtige Vertriebsinstrumente für den Händler.

Verkauft wird schließlich ein emotionales Produkt. Um Markenbeliebtheit zu erhöhen, ist Werbung nötig. Erst Werbung kann über lange Zeit die Emotionsbilder zum Produkt im Kopf koppeln. Erst Werbung kann helfen höhere Verkaufspreise zu erlösen. Werbung macht hier nicht süchtig, sondern vermittelt schöne Bilder zum Produkt. Vom ersten bis zum letzten Auto im Leben eines Menschen. Vom Pferd bis zum heutigen Automobil, war schon immer die Leidenschaft der Bewegung in den Köpfen der Menschen.

Für Ihren Erfolg ist dabei eine weitere Komponente extrem wichtig: Sie selbst. Sie bekommen den Schlüssel zum Marketing-Geheimnis nur dann, wenn Sie den festen Willen besitzen, Ihr Umsatzziel erreichen und die Bereitschaft haben, dafür etwas Zeit zu investieren.

Das Erscheinungsbild, mit dem Sie Ihrem Kunden begegnen, gilt sehr wichtig. Denken Sie daran, dass dieses Erscheinungsbild nicht nur den ersten, sondern in der Regel auch einen bleibenden Eindruck bei Ihren Kunden hinterlässt. Prospekte und Visitenkarten, Firmenschilder, freundlich gestalteten Schaufenstern, die Ladenausstattung, das Logo, die Kleidung Ihrer Mitarbeiter, das Briefpapier, einfach alles, was der Kunde von Ihnen mitbekommt, sind die Teile eines guten Erscheinungsbildes.

Für neue Kunden ist Ihre Webseite oft ein erster Eindruck. Was sollten Sie bei der Erstellung der Homepage beachten?

Nun, zunächst einmal sollte Ihr Internetauftritt wieder ins Bild passen. Er sollte so gestaltet sein, dass auch hier Ihre ganz spezielle Unternehmens-Botschaft zum Licht kommt.

Dann sollten Sie alle Informationen enthalten, die für Ihre neuen Kunden relevant sein könnten, also z.B. Öffnungszeiten, Anschrift, Telefonnummer usw. und natürlich Informationen über Ihre aktuellen Modelle.

Ein weiterer Vorteil des Internets ist die Versendung von E-Mails. Auch die eigene Facebook-Seite oder Facebook-Blog ist eine kostenlose Möglichkeit, die bestehende Kunden über Aktionen zu informieren und sie zu „Fans“ zu machen.

Schließlich ist Mund-zu-Mund Propaganda die beste Werbung, die zudem auch völlig kostenlos ist.

2.1.10 Finanzierung

Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens.¹⁵ Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört deshalb zu den wesentlichen Aufgaben jedes Gründers. Eine möglichst genaue Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität des Unternehmens zu sichern und Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

Das Hauptaugenmerk liegt hierbei vor allem auf beweisbarem Zahlenmaterial, welches die Absicherung der Investition weitestgehend garantiert. Vor allem sind die Informationen über geplante und prognostizierte Zahlungseingänge aus Umsätzen sehr bedeutsam. Eine finanzielle Zeitplanung ist gleichfalls erforderlich. Sie muss klar und übersichtlich aufzeigen, welche finanziellen Mittel zu welchem Zeitpunkt benötigt werden und wann Rückzahlungen möglich und geplant sind.¹⁶

In einigen Fällen ist es notwendig, die Investitionen für ein Vorhaben durch einen externen Geldgeber tätigen zu lassen. Dies ist insbesondere bei kleinen oder jungen Firmen der Fall, die ein größeres Vorhaben nicht komplett aus eigenen Mitteln finanzieren können und Unterstützung in Form von Krediten oder Risikokapital benötigen.

¹⁵ Melanie Poltzer, Dieter Bader, Alexander Stockinger, Hans-Joachim Pichler, Michaela Steinwider, Wolfgang Teucher, Christoph Mathis, Christian Wodon: Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, Wien 2010, S.58.

¹⁶ Vana, Sylvia; Buchinger, Stefan; Buchegger, Andrea; Kny, Christoph: Business Guide, Wien 2009, S.3.

Ein Kredit-Geldgeber wird in erster Linie auf Risikominimierung bedacht sein, was das eingesetzte Kapital betrifft. Er muss wissen, wie sicher ist es, das investierte Kapital zu mindesten 100 Prozent und die dafür veranschlagten Zinsen nach einer bestimmten Zeit wieder zu erhalten sind. Die Absicherung der Investitionen ist von primärem Interesse.

Das genaue Ermitteln des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben jedes Existenzgründers. Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für das Anlagevermögen wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen. Versuchen Sie, den Kapitalbedarf so genau wie möglich zu ermitteln. Er darf nicht zu knapp bemessen werden. Eine Reserve von etwa 10 % sollten Sie in jedem Fall einplanen.

Wenn Sie überlegen, welcher Zeitraum zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang vergeht, können Sie leicht erkennen, dass zum Überbrücken dieser Zeitspanne ebenfalls finanzielle Mittel notwendig sind. In diesem Zusammenhang wird es von größerer Bedeutung sein, ob in ihrer Branche Zahlungsziele üblich bzw. notwendig sind, oder ob die Ware sofort bezahlt wird. Damit diese Durchstrecke nicht zu lange wird, berücksichtigen Sie beim Berechnen des Betriebsmittelbedarfs am besten folgende Positionen: Personalkosten, Miete oder Pacht, ebenso Büro- oder Verwaltungskosten sowie Energie- und Fahrzeugkosten, aber auch Zinsen. Notwendige Privatentnahmen (Lebensunterhalt, div. Private Versicherungen, persönliche Steuer, Miete bzw. Belastungen für das eigene Heim) dürfen Sie in dieser Aufstellung des Betriebsmittelbedarfs ebenfalls nicht vergessen.¹⁷

Ein bestimmtes Prozent an Eigenkapital ist wichtig und jedenfalls von Vorteil. Überlegen Sie daher zunächst welchen Teil des Kapitalbedarfs Sie selbst aufbringen können. Machen Sie eine Auflistung über Ihren Vermögensstand (z.B. Sparguthaben, Wertpapiere usw.) und überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie für Kredite bieten können (Lebensversicherungen, Bausparverträge, Grundbesitz, Immobilien, Wertgegenstände usw.).

Es gibt keine allgemein gültige Regel wie viel Eigenkapital Sie aufbringen sollten. Viele Banken verlangen, je nach Branche und Finanzierungsvolumen, üblicherweise zwischen 20 und 30 Prozent Eigenkapitalanteil. Für die Eröffnung eines Kfz-

¹⁷ Vgl. Melanie Poltzer, Dieter Bader, Alexander Stockinger, Hans-Joachim Pichler, Michaela Steinwider, Wolfgang Teucher, Christoph Mathis, Christian Wodon: Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, Wien 2010, S.59

Gewerbes, benötigen Sie genügend Kapital. Egal ob es sich um Eigen- oder Fremdkapital handelt, wichtig ist die finanziellen Mittel zu besitzen. Für den Anfang müssen Sie ca. €40.000,- zu Verfügung haben. Davon ist empfehlenswert 25% des Eigenkapitals zu besitzen. Den Rest werden Sie wahrscheinlich vom Kreditgeber bereitgestellt bekommen. Das Geld wird in die Eröffnung, Anmeldung, Einrichtung aber auch für den Kauf von Fahrzeugen investiert.

Die Fahrzeuge werden mit Zug um Zug Geschäft gleich bei der Abholung bar bezahlt. Somit kann das erwirtschaftete Geld ständig wachsen und immer weiter zirkulieren.

2.2. Existenzgründung

Unter der Definition Existenzgründung versteht die Erlangung der beruflichen Selbstständigkeit, im Gegensatz zu einer Beschäftigung als Angestellter in einem Unternehmen. Abhängig von den angebotenen Dienstleistungen kann die Selbstständigkeit entweder als Freiberufler ausgeübt werden, was lediglich eine Anmeldung der Tätigkeit beim Finanzamt erfordert, oder Sie treten in den Status eines Gewerbetreibenden ein und müsse das Gewerbe bei der zuständigen Behörde anmelden.

Es gibt verschiedene Arten der Existenzgründung. Sie können zwischen Vollzeit- und Teilzeitgründungen unterscheiden. Die Teilzeitgründungen verringern die Risiken einer Existenzgründung und sie werden auch als Kleingründungen bezeichnet. Sie sollten sich bewusst sein, dass die Existenzgründung ein tiefer Einschnitt im persönlichen Leben ist und das Existenzgründung nicht heißt in einem Unternehmen zu arbeiten, sondern in der Existenzgründung arbeitet man an einem Unternehmen.

Existenzgründung	abhängige Beschäftigung
Vorteile	
eigenverantwortliches Handeln	geregeltes und relativ gesichertes Einkommen
flexibel arbeiten	geregelte Arbeits- u d Urlaubszeit
leistungsorientierte Bezahlung	betriebliche Sozialleistungen
das tun, was man kann und woran man Spaß hat	Einbettung in das Sozialversicherungsnetz
eigene Idee verwirklichen	begrenztes Aufgabenspektrum
Chancen, mehr Geld zu verdienen	
Nachteile	
hohes Risiko und Verantwortung	geringere Möglichkeit zur Selbstverwirklichung
man muss sich um alles selbst kümmern	geringere Möglichkeit zur Verwirklichung eigener Ideen
kein sicheres und geregeltes Einkommen	nicht unbedingt leistungsgerechte Bezahlung
keine geregelte Arbeits- und Urlaubszeit	mögliche Probleme mit Vorgesetzten und Gleichrangigen
keine automatische Alterssicherung	begrenztes Aufgabenspektrum
keine betrieblichen Sozialleistungen	eintönige Aufgaben
Eigenkapital ist in der Regel Voraussetzung	

*Tabelle: Selbstständig oder angestellt?*¹⁸

¹⁸ Michael Opoczynski, Stefan Horn: WISO Existenzgründung, Frankfurt am Main 2009, S.15.

Ohne das Existenzgründer Konzept entdecken Sie vielleicht erst zu spät Punkte welche Sie nicht oder auf anderem Wege besser realisieren können. Das kann unter Umständen viel Zeit und Geld kosten. Deshalb ist es wichtig, dass Sie das Existenzgründer-Konzept selbst schreiben und von einem professionellen Unternehmensberater überprüfen lassen.

Existenzgründung bedeutet heute nicht nur, ein Unternehmen zu gründen, sondern die Verantwortung für den Lebensunterhalt und für die Familie selbst zu übernehmen bzw. übernehmen zu müssen. Es kommen auch viele Probleme und Stress hinzu.

Es gibt verschiedene Gründe, sich selbstständig zu machen. Viele Motive sind persönlich und individuell; wie z.B.:

- Beruf wird mit der Absicht gewählt und erlernt und sich sofort nach der Ausbildung zu machen
- Alternative für den fehlenden Arbeitsplatz nach einer Ausbildung
- Wunsch nach der Freiheit bzw. um eigenes Chef zu sein
- Eine Alternative zur Arbeitslosigkeit oder Dauerarbeitslosigkeit
- Verwirklichung der Geschäftsidee (Neugründung)
- Streben nach höherem Einkommen und Ansehen
- Finanzielle Unabhängigkeit
- Weiterführung von Familientradition (Betriebsübernahme)

Mit den Themen Selbstständigkeit und Existenzgründung gehört nicht nur die Bedeutung der Chancen, sondern auch die der Risiken. Eine selbstständige unternehmerische Tätigkeit sei mit einer geringeren Einkommens- und Arbeitsplatzsicherheit verbunden. Es wird also von einem größeren Berufs- und Lebensrisiko ausgegangen. Dann, viele Existenzgründe haben geringere Überlebenschancen weil ihre Geschäftsidee mangelhaft vorbereitet ist.

Finanzierungsfehler sind die häufigste Ursache für das Scheitern junger Unternehmen. Die Gründe für die Aufgabe eines Unternehmens werden von den

Unternehmern in der starken Konkurrenz, persönlichen und familiären Gründen und der schlechten Branchenentwicklung gesehen. Folgende aufgeführte Risiken sind im Informationsdefizit, der ungenügenden kaufmännischen Qualifikation der Gründer, einer mangelhaften Planung, Problemen innerhalb der Familien und der Überschätzung der Betriebsleistung zu sehen.¹⁹

Für den Gebrauchtwagenhandel ist sein Konkurrent sehr riskant. Aufgrund der Vielzahl von Mitbewerber, ist die Möglichkeit des Scheiterns sehr groß. Nur ausreichende Konzentration, Willen und Einzigartigkeit kann Sie zum gewünschten Zielen führen.

2.2.1. Steuern

Neben Gewerbebehörde und Sozialversicherung ist der wichtigste Weg jener zu Ihrem zuständigen Finanzamt. Egal in welche Branche Sie arbeiten, müssen Sie Steuern zahlen. Die Unternehmen muss neben der Einkommensteuer auch die Umsatzsteuer bezahlen. Werden Dienstnehmer beschäftigt, müssen für diese die lohnabhängigen Abgaben (wie Lohnsteuer, Dienstgeberbeitrag und Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag, Kommunalsteuer) entrichtet werden.²⁰

Normalerweise beträgt die Umsatzsteuer 20 Prozent. Weiteres gibt es aber auch noch 10% (für z.B. Lebensmittel, Wohnraummiete) und 12% (für z.B. Wein) Umsätze. Bei einem Jahresumsatz bis € 22.000,-- netto besteht grundsätzlich eine Umsatzsteuerbefreiung für die Kleinunternehmen, das gilt aber auch für Ärzte, Zahnärzte, Hebammen, Vermögensberater usw. Die Umsatzsteuerzahllast ist an das Finanzamt am 15. des zweitfolgenden Monats abzuliefern.

Jeder Unternehmer hat Einkommensteuervorauszahlungen zu leisten. Die Vorauszahlungen sind jeweils am 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11. des Jahres fällig. Der

¹⁹ Vgl. Nicole Manz, Ekbert Hering: Existenzgründung und Existenzsicherung, Heidelberg 2000, S.1.

²⁰ Bundesministerium für Finanzamt: Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen, Wien 2005, S.8.

Einkommensteuertarif ist progressiv gestaffelt. Der Steuersatz beträgt zwischen 0 % und 50 % vom Jahreseinkommen.

Der Unternehmer ist dazu verpflichtet, dem Kunden diese Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen und im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuer Voranmeldung an das Finanzamt abzuführen. Andererseits darf ein Unternehmer die Umsatzsteuer, die ihm wiederum von anderen Unternehmen in Rechnung gestellt wird, von seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Finanzamt selbst abziehen, als so genannte Vorsteuer.

Der Aufwand für die Buchführung und die Steuererklärungen wird häufig unterschätzt. Ständige Änderungen und Anpassungen der Buchführungsregeln führen zu einem enormen Aufwand. Deshalb ist es ratsam für einen Existenzgründer, diesen Aufgaben an einen Dritten z.B. einen Steuerberater weiterzugeben.

Auf die Gewinneinschätzung sollten Sie viel Aufmerksamkeit schenken, da ihre Gewinnangabe als Basis für die Berechnung der Einkommensteuervorauszahlung dient. Schätzen Sie den Gewinn zu hoch, zahlen Sie zu viel Steuern. Noch unangenehmer: Schätzen Sie zu gering ein, müssen Sie später gleichzeitig für die vorangegangenen Jahren nachzahlen und für das laufende Jahr vor auszahlen.

2.3. Bankkredite

Der klassische Weg der Beschaffung von liquiden Mitteln zur Deckung kurzfristiger Kapitalbedürfnisse von Unternehmen sind Darlehen der Kreditinstitute, insbesondere der Geschäftsbanken.²¹

Bankkredite für Unternehmen sind sehr gefragt, auch in Zeiten der Wirtschaftskrise. Allerdings ist es für das Unternehmen in vielen Fällen aufgrund mangelnder Voraussetzungen nicht einfach, einen Kredit zu bekommen.

Kaum einem Unternehmen wird es im Laufe seiner Existenz sicher gelingen, ohne einen Kredit von der Bank auszukommen. Immer wieder kommt es zu ungeplanten

²¹ Heinz Rehkugler: Grundzüge der Finanzwirtschaft, Oldenbourg 2007, S.259.

Ereignissen, die finanziert werden müssen und nicht immer sind hierfür die passenden Rücklagen vorhanden. Immer mehr Firmen sind inzwischen darauf angewiesen, Kredite einer Bank zu beantragen, um überhaupt weiterhin bestehen zu können.

Die Bilanz in der ersten drei Jahren muss vorgelegt werden, damit die Bank zunächst einmal sehen kann, wie es mit der Auftragslage aussieht und ob regelmäßig Geld in die Kassen kommen wird.

Bei den Bankkrediten treten folgende Risiken auf:

Dubiosenrisiko – Risiko, dass der Kredit nicht zurückgezahlt wird

Risiko des Steigenden Zinssatzes – der Zinssatz der Marktlage kann mit der Zinsgleitklausel angepasst werden

Geldwertrisiko – Risiko, dass der Gewinn fällt

Valutaverlust – Risiko bei Krediten in fremder Währung²²

Für alle Unternehmer (Selbstständige, Freiberufler, Gewerbetreibende) ist es schwer, einen passenden zinsgünstigen Kredit zu finden. Unternehmer arbeiten auf eigene Rechnung, eigene Verantwortung und eigenes Risiko. Trotzdem benötigen die meisten Menschen bei ihrer Existenzgründung des Unternehmens einen Kredit für Gewerbe.

Gewerbliche Kredite sind in der Regel kurzfristige Kredite. Natürlich werden neben kurzfristigen auch mittel- und langfristige Kredite vergeben, vor allem wenn es sich um große Kreditbeträge handelt. Ein Kredit für Gewerbetreibende ist eigentlich für die Finanzierung des quartalen, saisonalen oder jährlichen Bedarfs an Kapital der Firma des Antragstellers vorgesehen.

²² Wilfried Schneider, Bettina Greimel-Fuhrmann, Helge Wirth, Gabriele Andre, Gerhard Geissler, Stefan Grbenic: Handel, Internationale Geschäftstätigkeit, Kreditinstitute und Kapitalmarkt, Produktions- und Dienstleistungsbetriebe, BWL Band IV, Wien 2009, S.85.

Günstig erhalten Sie solche Kredite bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau, die extra für Gewerbetreibende bestimmte Kreditmöglichkeiten aufgelegt haben. Aber solche bekommen Sie auch bei seiner Hausbank. Dazu muss der Kreditnehmer eine Reihe von Unterlagen einreichen. Neben seinem Gewerbeschein und den persönlichen Daten benötigt der Sachbearbeiter für Kreditvergabe in der Hausbank die Übersicht über die Bilanz bzw. die Gewinn- und Verlustrechnung in den nächsten 3 Jahren. Wenn ein Existenzgründer einen Kredit für Gewerbe beantragt, so sollte er ein Unternehmenskonzept vorlegen, welches eine möglichst Erfolg versprechende Geschäftsidee enthält.

Die populärste Form von kurzfristigen Bankkrediten sind **Kontokorrentkredite**, deren Vergabe und Rückzahlung über das Girokonto des Unternehmens erfolgt. Für kurzfristige Zahlungen darf das Konto überzogen werden. Die Kosten sind ziemlich hoch. Neben dem Zinsen, wird auch die Kreditprovision erhoben.

Ein **Lombarkredit** ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Kreditinstitut Kredite gegen Verpfändung von beweglichen Sachen und Rechten gewährt, wie beispielsweise Waren oder Warendokumentation, Edelmetalle, Wertpapiere, Wechsel etc.²³

Eine weitere Form des kurzfristigen Bankkredites ist ein **Diskontkredit**. Beim diesem Kredit kauft die Bank dem Kreditnehmer später fällig werdende Forderungen ab, indem sie ihm heute den Forderungsbetrag, abzüglich eines Zinses für die Restlaufzeit (Diskont) vergütet. In der Regel handelt es sich bei den diskontierten Forderungen um noch nicht fällige Wechsel.²⁴

Akzeptkredit und Avalkredit sind Formen von Kreditleihen. Der **Akzeptkredit** ist ein Kredit, den ein Kreditinstitut gewährt, indem es innerhalb einer festgesetzten Kreditgrenze vom Kreditnehmer ausgestellte Wechsel mit ihrem Akzept versieht. Ausgangspunkt des Akzeptkredites ist ein Kreditvertrag zwischen Kreditgeber und Kreditinstitut. Darin verpflichtet sich der Kreditnehmer, spätestens einen Werktag vor Fälligkeit des Wechsels betragliche Deckung für die vom Kreditinstitut akzeptierten Wechsel anzuschaffen.²⁵

²³ Franz-Joseph Busse: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, Oldenbourg 2003, S.440

²⁴ Max Lüscher-Marty: Theorie und Praxis des Bankkredites: Grundlagen und Privatkundenkredite, Band I, Merenschwand 2010, S.204.

²⁵ Henry Schäfer: Unternehmensfinanzen: Grundzüge in Theorie und Management, Heidelberg 2000, S.374.

Ein **Avalkredit** entsteht durch die Bürgerschaft oder Garantie einer Bank, für die Verpflichtung eines Kunden, die dieser gegenüber einem Dritten eingegangen ist, einzustehen.²⁶ Wie beim Akzeptkredit liegt auch hier eine Kreditleihe vor, da keine liquiden Mittel bereitgestellt werden, sondern ein Zahlungs- oder Leistungsversprechen des Kunden durch die Zusicherung des Kredites, bei Vorliegen zu definierender Bedingungen zu leisten, nachdrücklich gestützt wird.

Analog zum persönlichen Teilzahlungskredit gewähren Teilzahlungsbanken den Unternehmen für kurz- bis mittelfristige Investitionen den gewerblichen **Ratenkredit**. Die Tilgung erfolgt mit monatlichen vom Kreditnehmer zu akzeptierenden Wechseln. Durch Sicherungsübereignung sichert der Kreditgeber den Ratenkredit.²⁷

Beim **Lieferantenkredit** gewährt der Lieferant ein Zahlungsziel zwischen dem Zeitpunkt der Lieferung der Ware und der Bezahlung der Rechnung. So wird dem Kunden häufig eine Zahlungsfrist von 10, 20 oder gar 90 Tagen eingeräumt. Während dieses Zeitraumes kann er die Ware verarbeiten oder verkaufen.²⁸

Eine sehr beliebte Form des kurzfristigen Bankkredites ist der **Abstattungskredit**. Der Abstattungskredit ist die spezielle Form eines Kredits, bei dem einmalig die Kreditsumme ausbezahlt wird. Nach der Auszahlung der Kreditsumme ist der offene Kreditbetrag in Raten (diese sind meist monatlich, vierteljährlich, oder halbjährlich) zurückzuzahlen.

Zu den langfristigen Krediten für Gewerbetreibende zählt auch das **Existenzgründungsdarlehen**. Wie der Namen schon sagt, wird dieser Kredit an Selbständige und Unternehmer vergeben, die sich gerade in der Phase der Existenzgründung befinden. Mit dem zur Verfügung gestellten Kapital werden dann in der Regel Investitionen in der Form getätigt, dass die Geschäftsausstattung gekauft oder ein Ladenlokal gepachtet wird. Nicht selten vergibt auch die KfW-Bank solche Existenzgründungskredite, die der Kreditnehmer dann zu einem besonders günstigen Zinssatz erhält und teilweise auch noch von weiteren Vergünstigungen profitieren kann.²⁹

²⁶ Jochen Drukarczyk: Finanzierung: Eine Einführung, Stuttgart 2003, S.483.

²⁷ Ekbert Hering, Walter Draeger: Handbuch Betriebswirtschaft für Ingenieure, Heidelberg 2000, S.200.

²⁸ Günter Kirschbaum, Wilfried Naujoks: Erfolgreich in die berufliche Selbstständigkeit, München 2004, S.127.

²⁹ <http://www.thema-kredit.de/glossar/ak39.html>

Da es sich bei dem KFZ-Gewerbe um Rechtsform „Einzelunternehmen“ handelt, werden Sie eine kleinere Summe des Fremdkapitals benötigen. Überwiegend werden die Startkredite von Förderungen oder Abstattungskredite in Anspruch genommen.

2.3.1. Die Kreditsicherung

Kredite sind Fremdkapital und daher in der Regel nicht ohne Sicherheiten (wie Verpfändung von Lebensversicherungen, Bausparverträgen oder Sparbücher) oder persönliche Haftungsübernahme zu bekommen. Sie verursachen Zinsen, die den Gewinn mindern und die Liquidität des Unternehmens belasten.

Bevor man ein Kredit aufnehmen darf, überprüft das Kreditinstitut, ob der Kreditnehmer den Kredit zurückzahlen kann und will. Die Kreditprüfung beginnt meist mit einem Kreditgespräch.

Grundsätzlich wird zwischen **Personalsicherheit** (z.B. Bürgerschaft, Zession, Wechsel), bei denen Rechte gegen Personen und **Realsicherheit** (Sicherungsübereignung, Hypothek/Grundschuld) unterscheiden, bei denen Rechte an Sachen geltend gemacht werden können.³⁰

Als Unterlagen der Kreditsicherung dienen:

- Informationen über die bisherigen Geschäftsbeziehungen (Kontoumsatz, Überziehungen etc.)
- Mögliche Sicherung (Grundbuchauszüge, Debitorenliste)
- Vermutliche Geschäftsentwicklung in der Zukunft (Finanzplan, Prognose GuV)
- Auskünfte von Kreditschutzverbänden
- Angaben über die Finanzstruktur (Zusammensetzung des Eigenkapitals) etc.

³⁰ Vgl. Hergen Scheck, Birgitt Scheck: Wirtschaftliches Grundwissen für Naturwissenschaftler und Ingenieure, Mörlenbach 2007, S.98.

2.4. Gewerberecht

Voraussetzung für die Zuordnung einer Tätigkeit zum Gewerberecht ist deren Gewerbsmäßigkeit. Unter gewerbsmäßig ist jede

- selbstständige (d.h. auf eigene Rechnung und Gefahr)
- regelmäßige und
- auf wirtschaftlichen Vorteil (Gewinnerzielungsabsicht)

gerichtete Tätigkeit zu verstehen. Voraussetzungen zur Erlangung einer Gewerbeberechtigung sind in der Gewerbeordnung geregelt.³¹ Die Gewerbeberechtigung wird von der Gewerbebehörde (BH, Magistrat) ausgestellt („Auszug aus dem Gewerberegister“).

Als „selbstständig“ gilt ihre Tätigkeit, wenn Sie diese auf eigene Rechnung und Gefahr ausüben. Als „regelmäßig ausgeübt“ wiederum gilt es, wenn man annehmen kann, dass Sie die Tätigkeit wiederholen oder sie längere Zeit in Anspruch nimmt.³²

Allgemeine Voraussetzungen zur Begründung einer Gewerbeberechtigung:

- Österreichische Staatsbürgerschaft oder EWR/EU Staatsangehörigkeit
- Eigenberechtigung (Alter mindestens 18 Jahre)
- Keine Ausschließungsgründe (z.B. Finanzstraftdelikte, gerichtliche Verurteilung)
- Bezeichnung des Standortes und allenfalls auch Betriebsanlagengenehmigung
- Wohnsitz in Österreich

Sie müssen zusätzlich zu den allgemeinen Voraussetzungen noch besondere Zugangsvoraussetzungen erfüllt werden. Der Befähigungsnachweis ist vom jeweils angemeldeten Gewerbe abhängig und kann durch Meisterprüfungs-, Schulabschluss- oder Dienstzeugnisse erbracht werden.

³¹ <http://www.bmwfj.gv.at/unternehmen/gewerbe/Seiten/default.aspx>

³² Melanie Poltzer, Dieter Bader, Alexander Stockinger, Hans-Joachim Pichler, Michaela Steinwider, Wolfgang Teucher, Christoph Mathis, Christian Wodon: Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, Wien 2010, S.12.

Mit dem Befähigungsnachweis weisen Sie die notwendigen fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen nach, um das Gewerbe selbstständig ausführen zu können.

Man unterscheidet zwischen **reglementierte** Gewerbe sowie **freie** Gewerbe.

Reglementierte Gewerbe sind Gewerbe, die einen Befähigungsnachweis erfordern, z.B. Tischler, Metalltechnik, Ingenieurbüros, Kosmetiker, Fleischer usw.

Es gibt auch reglementierte Gewerbe, die einer besonderen Bewilligungspflicht unterliegen (so genannte Rechtskraftgewerbe), z.B. Baumeister, Zimmermeister, Vermögensberater, Gas- und Sanitärtechnik usw.

Bei der Gruppe der reglementierten Gewerbe gibt es:

- *Teilgewerbe*
- *Verbundene Gewerbe*

Teilgewerbe sind Teiltätigkeiten eines reglementierten Gewerbes, für die ein vereinfachter Befähigungsnachweis vorgeschrieben ist (z.B. Änderungsschneiderei, Instandsetzen von Schuhen, Fahrradtechnik, Autoverglasung, Modellieren von Fingernägeln).

Verbundene Gewerbe sind Gewerbe, bei denen die Erbringung von Leistungen des jeweils anderen Gewerbes ohne zusätzlichen Befähigungsnachweis zulässig ist.

Verbundene Gewerbe sind jene, die einen besonders engen fachlichen Zusammenhang aufweisen und die ausdrücklich in der Gewerbeordnung als solche bezeichnet werden. (z.B. Metalltechnik für Metall- und Maschinenbau; Metalltechnik für Schmiede und Fahrzeugbau; Metalltechnik für Land- und Baumaschinen).

Freie Gewerbe sind Gewerbe, bei denen kein Befähigungsnachweis erforderlich ist, brauchen aber eine Gewerbeberechtigung, z.B. Marktfahrer, Tankstellen, Handelsgewerbe, Werbeagentur...

Es gibt auch freie Gewerbe ohne Beschränkungen. Das sind die Gewerbe, wo der Handel mit allen Gütern erlaubt ist.

Um einen eigenen Gewerbebetrieb zu führen, ist es natürlich auch sehr wichtig, diesen vorher beim Gewerbeamt anzumelden. Die Gewerbebeanmeldung ist bei der Bezirksverwaltungsbehörde des Standortes (Magistrat oder Bezirkshauptmannschaft) zu erstatten. Eine solche Anmeldung kostet ein geringes Entgelt und gibt den Betriebszweck an, wobei zudem eine automatische Meldung an das Finanzamt weitergeleitet wird. Dieses meldet sich wenige Wochen später, vergibt eine Steuernummer und versendet einen Fragebogen, in dem die erwarteten Umsätze ausgefüllt werden sollen.

Ein Geschäftskonto sollte ebenfalls eingerichtet werden. Mit der Selbständigkeit kommen auch Buchhaltungspflichten auf den jungen Unternehmer zu, denn die Geschäftsvorfälle müssen für die Steuererklärung festgehalten werden. Dies funktioniert am einfachsten, wenn Sie ein Geschäftskonto einrichten, so dass alle wichtigen Ausgaben und Einnahmen quasi automatisch verbucht werden. Darüber hinaus besteht mit einem solchen Konto die Möglichkeit, ein Lastschriftverfahren für Kunden einzurichten, was den eigenen Service enorm verbessert. Ein Privatkonto bietet solche Möglichkeiten nicht und außerdem sehen es viele Banken nicht gerne, wenn Sie seine betrieblichen Buchungen über das normale Girokonto laufen lassen.

Unter dem Strich bleibt also festzuhalten, dass eine Existenzgründung ein sehr planungsintensiver Schritt ist, bei dem Sie sehr viel zu bedenken haben. Sowohl die Anmeldung als auch die Finanzierung muss sorgfältig durchgeführt werden. Darüber hinaus ist es vorher natürlich wichtig, eine tragfähige Geschäftsidee zu entwickeln und ein Geschäftskonto einzurichten, um eine übersichtliche Buchhaltung durchführen zu können und darüber hinaus den Kunden Serviceleistungen wie das Lastschriftverfahren zu bieten.

Als Gewerbebetreibender sind Sie in der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung pflichtversichert. Die Kranken- und Pensionsversicherung ist dabei im GSVG geregelt, die Unfallversicherung hingegen im ASVG. Die Pflichtversicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag, an dem die Gewerbeberechtigung erlangt wird.

Für die Pensionsversicherung müssen Sie in den ersten drei Jahren jährlich 1.048,67 Euro (d.h. 97,39 Euro monatlich) bezahlen. Der Krankenversicherungsbeitrag beträgt

in den ersten beiden Jahren jährlich 493,68 Euro (d.h. 41,14 Euro monatlich). Der Unfallversicherung ist gewinnunabhängig und beträgt 96,36 Euro jährlich (d.h. 8,03 monatlich).

Gründungskosten

Die Gebühren und Abgaben für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung belaufen sich auf etwa 60,- bis €180,-- und sind bei der Gewerbebehörde zu begleichen.

2.4.1. KFZ-Gewerbe

Der Markt ist also immens. Das wiederum heißt, dass er nicht kleiner wird. Wie in jeder Branche ist aber die Chance immer von der Einkommenssituation der potentiellen Kunden abhängig. Diese sieht zurzeit allerdings nicht allzu rosig aus. Die Staatsschulden steigen laufend. Viele Leute halten sich mit Ausgaben zurück, weil sie eine gewisse Unsicherheit bezüglich der Zukunft haben. Trotz aller Unklarheiten wird weiterhin ein großer Teil des Einkommens für das Auto ausgegeben werden. Der Markt wird weiterhin vorhanden sein, und die Zeiten sollen besser werden.

Für Kfz-Werkstätten wird es in Zukunft umsatzstärker zugehen. Die Autos werden mit immer mehr Elektronik versehen. Selbstreparaturen und Schwarzarbeit werden aus diesem Grunde also immer seltener werden. Aber eine Werkstatt muss demnach auch mit kostspieligen Geräten ausgestattet werden. Der Kauf von Neu- und Gebrauchtwagen wird sich auch nicht wesentlich verringern, nur dass Fahrer von Mittelklassewagen möglicherweise auf Kleinwagen umsteigen werden. Autofahrer, die aus Passion PS-starke Wagen fahren, werden vielleicht auf kleinere Motoren umsteigen.

Die Gewährleistung beim Gebrauchtwagenkauf ist ein gesetzliches verankertes Recht. Wenn der Verkauf eines Fahrzeuges zwischen einem Händler (Unternehmer) und einer privaten Person stattfindet, kann diese Haftung nicht ausgeschlossen werden. Der Verkäufer ist für alle Mängel, die das Fahrzeug im Zeitpunkt der

Übergabe hätte, für mindestens ein Jahr haftbar. Auftretende Nachbesserungsarbeiten sind somit für den Käufer kostenfrei. Der Käufer hat allerdings dem Verkäufer selbst die Möglichkeit zur Beseitigung des Mangels zu geben.

Eine Kaufpreisminderung oder gar der Rücktritt vom Kaufvertrag ist nur in bestimmten Fällen möglich, zum Beispiel, wenn der Mangel nach mehreren Beseitigungsversuchen des Verkäufers immer noch vorliegt.

Eine Garantie ist im Unterschied zur Gewährleistung freiwillig und nicht im Gesetz vorgeschrieben. Ansprüche des Käufers aus der gesetzlichen Gewährleistungspflicht werden nicht durch die Garantie beeinflusst. Die Gewährleistung deckt nur bei der Übergabe bereits vorhandene Mängel ab, bei der Garantie ist der Zeitpunkt des Auftretens des Mangels üblicherweise unerheblich. Die Garantie kann auch eine Selbstbeteiligung des Käufers vorsehen, deshalb ist es wichtig, die Garantiebedingungen sorgfältig zu lesen. Kaufpreisminderungen oder Rücktritt vom Kaufvertrag sind im Rahmen einer Garantie in der Regel nicht vorgesehen.³³

Antwortet der Verkäufer einer großen Niederlassung beispielsweise auf die Frage, ob ein Fahrzeug einen Unfall hatte, einfach mit nein, ohne es genau zu wissen, dann haben Sie gute Chancen, sich wieder vom Vertrag zu lösen. Gleiches gilt auch, wenn im Kaufvertrag die Laufleistung des Fahrzeugs genau angegeben wird. Die Angabe der Laufleistung beinhaltet auch eine Aussage über den Erhaltungszustand des Fahrzeuges, vor allem des Motors und der übrigen Aggregate. Die Laufleistung hat regelmäßig maßgebliche Bedeutung für die Kaufentscheidung.

Ist das Fahrzeug jünger als 24 Monate, handelt es sich um einen Jahreswagen. Diese bei den Käufern sehr beliebten Fahrzeuge sind bis zu 30 % günstiger als Neuwagen, haben aufgrund des geringen Alters selten Mängel und verfügen für eine Restlaufzeit meist noch über Gewährleistung (gegenüber dem Neuwagenverkäufer, zusätzlich zur Gewährleistung gegenüber dem Jahreswagenverkäufer) und Garantie (gegenüber dem Hersteller bzw. Importeur).

³³ Vgl. <http://www.adac.de/infotestrat/fahrzeugkauf-und-verkauf/gebrauchtfahrzeuge/gebrauchtwagenkauf/unterschied-sachmaengelhaftung/default.aspx>

2.5. Ist-Situation

2.5.1. Spezielle Anforderung für KFZ-Gewerbe

Um ein Kfz-Gewerbe zu betreiben, müssen Sie keine branchenspezifische Ausbildung haben. Wichtig ist aber, dass Sie handwerklich begabt sind, ein Gefühl für Technik sowie eine gewisse Affinität zum Thema Auto haben. Machen Sie ihr Hobby zum Beruf.

Die Arbeitsstättenordnung schreibt bestimmte Raummaße, Art der Beleuchtung und viele andere Einzelheiten vor. Oft werden aber die Richtlinien von Ort zu Ort unterschiedlich angewandt.

Somit müssen Sie vor der Eröffnung eines Autohandels viele rechtliche Voraussetzungen erfüllen. Am wichtigsten für das Kfz-Gewerbe ist der Standort. Ob es sich um einen privaten oder um einen angemieteten Platz handelt, ist hierfür unbedingt ein Gewerbegrundstück erforderlich.

Sobald das richtige Grundstück gefunden wurde, welches alle Forderungen erfüllt, müssen Sie bei der zuständigen Gemeinde um Erlaubnis einen Kfz-Betrieb betreiben zu können, beantragen.

Falls es sich um einen angesiedelten Ortsteil handelt, müssen Sie ebenso die Zustimmung der Nachbarn einwilligt werden.

Wenn all dies bewilligt wird, sind einige Maßnahmen betreffend des Grundstückes zu erfüllen. Der Untergrund vom Platz muss eine Entwässerungsanlage haben. Die Oberfläche soll aus Kies oder Asphalt bestehen und mit dem Zaun abgegrenzt sein.

Das Grundstück muss gut zugänglich sein, so dass bei der Anlieferung der Fahrzeuge die Transporter ungehindert abladen können.

Vorzugsweise sollte der Kfz-Betrieb in einer Industriezone und an einer Hauptstraße liegen, wo die Frequenz am besten ist.

Eine Grundfläche von mind. 500 Quadratmeter muss vorhanden sein. Es müssen immer genügend Parkplätze für die Autos sein.

Wenn am besagten Standort sich kein Büro befindet, muss entweder ein Container der aller betriebliche Voraussetzungen erfüllt, oder ein bestehendes Objekt, welches zu einem Büro umfunktioniert werden soll, sein.

Der Container muss eine vorgeschriebene Innenhöhe 2,50 Meter und Minimum 12 Quadratmeter haben, sowie einen Stromanschluss und entsprechende Büroeinrichtung.

Auch die Umweltschutzbestimmungen (z.B. Lärmschutzverordnung im Werkstattbereich) sollte man kennen.

Eine große Entlastung für den Betrieb wäre einen eigenen Abschleppwagen zu besitzen. Da es sich um einen Einzelunternehmer welcher am Anfang alle Tätigkeiten vom Verkauf bis zur Überstellung selber erledigen, ist ebenso ein C und E Schein von Vorteil.

Überstellungskennzeichen die bei der Behörde angesucht werden sind, werden natürlich nahe zu verpflichtend, um Kunden eine Probefahrt gewähren zu können.

Betreffend Marketing und Werbung, ist es sehr wichtig einen treffenden und leicht zu merkenden Namen zu haben, welcher sich deutlich von der Konkurrenz unterscheidet und für Kunden Interessant ist. Das Firmenlogo welches sich am Firmengelände befindet, soll gut kombinierte Farben enthalten, die einen auffallenden Eindruck hinterlassen.

In der heutigen Zeit, können Sie beispielsweise auch das Internet nutzen, um auf günstige Art und Weise Kontakt zu potenziellen Kunden zu knüpfen. Dazu gehören eine professionell aussehende Webseite und weitere Maßnahmen, um den eigenen Internetauftritt im Web bekannter zu machen.

2.5.2. Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform zählt neben der Standortwahl zu den langfristigen wirksamen unternehmerischen Entscheidungen.³⁴ Die Rechtsform bildet den rechtlichen Rahmen für die zukünftige Unternehmung und liegt die gesetzliche Bedingungen für das unternehmerische Handeln im internen und externen Bereich fest. Eine Entscheidung über die geeignete Rechtsform sollte unter rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekten langfristig gewählt werden. Der Wechsel ist einer Rechtsform ist jederzeit möglich, jedoch ist der Wechsel ein Prozess, der nicht kurzfristig realisiert werden kann.³⁵

In die Entscheidung fließen das Gewerberecht, mietrechtliche Überlegungen, die Frage der Haftung, die Sozialversicherung oder auch das Steuerrecht ein.

Da die gesetzlichen Rahmenbedingungen immer wieder geändert werden müssen, ist regelmäßig zu prüfen, ob das Unternehmen noch in der optimalen Rechtsform geführt wird. Dazu stehen neben den persönlichen Beratern des Unternehmens (wie Steuer- bzw. Unternehmensberater, Rechtsanwalt, Notar) auch die ExpertInnen der WKO des jeweiligen Bundeslandes gerne als kompetente und neutrale Ratgeber zur Verfügung.

Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist, denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Grundsätzlich kann ein Betrieb die Rechtsform eines Einzelunternehmens oder einer Gesellschaft haben.

Die Aufteilung der Rechtsformen:

- **die einzelne Person-das Einzelunternehmen:** stellt für sich eine Rechtsform dar und der Unternehmer ist Alleininhaber des
 - Einzelunternehmens
- **mehrere Personen-die Gesellschaftsunternehmen:** die Gesellschaftsunternehmen gliedern sich in folgende Möglichkeiten auf
 - GesbR

³⁴ Hans Jung: Allgemeine Betriebslehre, Oldenbourg 2006, S.83.

³⁵ Jorg Wilmschen: Die Rechtsform der Unternehmensgesellschaft(haftungsbeschränkt) im Rahmen der Existenzgründung, Duisburg 2009, S. 7.

- OG
 - KG
 - Stille Gesellschaft
 - GmbH & Co.KG
- **juristische Personen-die Kapitalgesellschaft:** in Österreich sind dies die
- GmbH
 - AG

Da es für die Neugründung eines Autohandels Einzelunternehmens als Rechtsform empfehlenswert ist, werden Sie diese Rechtsform ausführlicher erläutern bekommen.

2.5.2.1. Einzelunternehmen

Das Einzelunternehmen ist eine Rechtsform des Privatrechtes. Es stellt ein Personenunternehmen dar, ist aber weder eine Personengesellschaft noch eine Personenhandelsgesellschaft. Der Inhaber eines Einzelunternehmens ist eine einzige Person, die das Unternehmen betreibt. Das Einzelunternehmen verfügt über keine eigene Rechtsfähigkeit und über keine Organe. Die Geschäftsführung (im Innenverhältnis) und die Vertretung (im Außenverhältnis) obliegen dem Unternehmer. Für die Verbindlichkeiten des Einzelunternehmens haftet er unmittelbar und beschränkt mit seinem gesamten, betrieblichen und privaten, Vermögen.³⁶ Nur weil Sie Einzelunternehmen sind, sind Sie deshalb längst nicht auf sich allein gestellt. Sie können selbstverständlich Arbeitnehmer beschäftigen, also Arbeitsverträge abschließen. Auch die Mitarbeit ihrer Familie ist eine Möglichkeit, Unterstützung zu finden.

³⁶ Vgl. Stephan Meyering: Existenzgründung durch Einzelunternehmenskauf: Bewertung, Kaufpreiszahlung, Ertragssteuern, Berlin 2007, S.42.

Ein Einzelunternehmen entsteht grundsätzlich mit der Gewerbeanmeldung bzw. Bewilligung. Sie müssen sich erst bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht in das Firmenbuch eintragen lassen. Die Grenze der Rechnungslegungspflicht liegt grundsätzlich bei **700.000 Euro Jahresumsatz**.

Bei Nicht-Erreichen dieses Schwellenwertes ist eine freiwillige Eintragung möglich, jedoch ohne Bilanzierungspflicht. Die Eintragung kann aufgrund der firmenrechtlichen Möglichkeiten interessant sein.

Einzelunternehmen müssen den Vor- und Zuname des Inhabers in der Unternehmensbezeichnung führen, z.B. Max Mustermann, Großhandel. Phantasienamen oder –zusätze sind nach neuem Handelsrecht erlaubt. Eine nicht den Name des Unternehmens erhaltende Bezeichnung eines Unternehmens, die so genannte Firma, ist nur im Handelsregister eingetragenen Unternehmen erlaubt. Der Eigenname eines Unternehmens und die Firma sind jedoch ein und dieselbe Rechtsperson.³⁷

Innerhalb eines Monats an Beginn der Tätigkeit ist der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) des jeweiligen Bundeslandes oder der zuständigen Gewerbebehörde mittels Versicherungserklärung die Meldung des Versicherungsbeginns bekannt zu geben.

Die Anmeldung neuen Arbeitnehmers oder neuen Arbeitnehmerin muss bei der zuständigen Gebietskrankenkasse innerhalb von 7 Tagen ab Beginn der Beschäftigung vorgenommen werden. Wer zum ersten Mal Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerinnen anmeldet, muss bei der GKK zuvor eine Dienstgeberkontonummer beantragen.

³⁷ Adolf J. Schwab: Managementwissen: Know-how für Berufseinstieg und Existenzgründung, Heidelberg 2010, S.44.

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich auch als Einzelunternehmen von der gewerblichen Pensions- und Krankenversicherung befreien lassen und zwar als kleingewerbebetreibende Personen, die:

- Umsatz pro Jahr unter 30.000 Euro
- Gewinn pro Jahr 4.395,96 Euro

nicht überschreiten.

2.5.3. Wettbewerbssituation

Unter Wettbewerb ist das Streben von zwei oder mehr Personen bzw. Gruppen nach einem Ziel zu verstehen.

Der Wettbewerb gewinnt in der heutigen Zeit immer mehr an Bedeutung, demzufolge ist es umso wichtiger, dass das Unternehmen die Stärken und Schwächen seiner Mitbewerber erkennt und analysiert, um ihnen entgegentreten zu können. Die Kriterien sollten an dieser Stelle für alle Mitbewerber die gleichen sein.

Neben der Rivalität in der Branche spielen auch viele Faktoren eine wesentliche Rolle, wie z.B. Bedrohung durch neue Anbieter oder Ersatzprodukte, dann Verhandlungsstärke der Lieferanten, Kunden oder Nachfrager usw.

Sollten Sie feststellen, dass die Wettbewerbssituation für Sie bedrohlich werden könnte, müssen Sie richtig reagieren und zwar:

Prüfen Sie die Preise für Ihr Produkt: Gibt es genügend Alternativen zu Ihrem Produkt, sollten Sie die Kosten senken.

Beziehen Sie mehrere Lieferanten ein: Je weniger Lieferanten Sie haben, umso größer ist die Abhängigkeit von ihnen. Dies verschlechtert Ihre Wettbewerbssituation.

Machen Sie sich nicht von Ihren Kunden anhängig: Wenn Ihre Kunden wissen, dass sie einer von wenigen Abnehmern sind, steigt ihre Verhandlungsmacht und Ihr Preisspielraum sinkt.

Der Wettbewerbssituation wird nicht nur in Bezug auf die Preis für bestimmte Waren oder mit durchschnittlichen Preisniveaus ausgetragen, sondern darüber hinaus in erheblichem Maße mit dem gesamten Leistungs-bündel, d.h. mit dem Waren- und Dienstleistungskombinat und den einzelnen Bestandteilen dieses Komplexes wie Standort, Kundendienste, Kreditwürdigkeit, Beratung, Verkaufs-atmosphäre usw.³⁸

Der Autohandel ist ein ausgeprägter Handel, der viel Wissen, Know-how und Fachwissen erfordert um zu überleben.

Für den gewerblichen Kfz-Handel ist das Internet ein extrem wichtiges Medium, für den Kundenkontakt aber den noch ist auch wichtig die Preise von dem Mitbewerben ständig zu beobachten

Das weitere Wachstum des Fahrzeughandels im Internet hängt von der hohen Qualität der eingestellten Fahrzeug-Inserate ab.

2.6. Soll-Situation

Nach der Analyse des Ist-Zustandes wird der Soll-Zustand festgelegt. Der Soll-Zustand muss nicht auf Basis von speziellen Produkten definiert werden, sondern es genügt, grob zu skizzieren, wie die Verbesserung gegenüber dem Ist-Zustand aussehen soll.³⁹

Die Beschreibung des zukünftigen Sollzustandes bzw. der Zieldefinition ist die Basis der weiteren Aktivitäten des Unternehmens.

³⁸ Vgl. Erich Batzer: Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Einzelhandel, München 1971, S.19.

³⁹ Thomas Joos: Planungsbuch Microsoft-Netzwerke: Der Praxisleitfaden für Unternehmen, München 2006, S.15.

2.6.1. Kreative Vorstellung

Wie bereits erwähnt, der Autohandel ist ein sehr lukratives Geschäft, jedoch wegen der starken Konkurrenz muss man immer im Trend und behutsam sein. Deshalb ist es immer wichtig ein Ass im Ärmel zu haben. Da es besonders in der Steiermark so gut wie keine Wrackhändler gibt, ist es empfehlenswert sich auf diese Art des Handels zu basieren.

Wrackhandel ist ein Handel der beschädigten Fahrzeuge. Diese werden auf der Internetseite der Restplatzbörse angeboten und ersteigert.

Die Fahrzeuge, die angeboten werden, sind überwiegend im fahrbaren Zustand, jedoch eben mit irgendeiner Art von Beschädigung am Blech. Am besten wäre es, eine eigene Werkstatt zu besitzen, wo kleinere Reparaturen erledigt werden können.

Weitere Arte vom Einkauf der Fahrzeuge, die auch angeboten werden, sind: Bankeinzüge, Leasingrückläufer und Fuhrpark-Auflösungen. Für diese Art von Einkäufen werden größere Summen an Geld benötigt, da die Fahrzeuge im Paket gekauft werden

Bei einem größeren Paket von eingekauften Fahrzeugen, können Sie Mengenrabatt erhalten. Dies wiederum hat den Vorteil, dass die Fahrzeuge unter den Preis der Konkurrenz angeboten werden können.

Ebenso ist der Mitverkauf von Alufelgen und Reifen sehr anspruchsvolles Angebot. Jeder Fahrer bevorzugt ein gut aussehendes Auto zu lenken. Das Erscheinungsbild eines Wagens ist sehr wichtig und besonders bei den Frauen.

Das Unternehmen der Zukunft muss kreativer werden bzw. es sollen immer neue Angebote kommen. Das Ziel ist die Aufmerksamkeit für Ihr Geschäft zu erregen, aber auch mit den außergewöhnlichen Angebot und der Qualität die Kunden zu akquirieren.

2.6.1.1. Voraussichtliche Anlaufzeit und Unternehmensentwicklung in den ersten drei Jahren

2.6.2.1 Plan-GuV-Rechnung

Das Ziel ist der Umschlag von 80 - 120 Fahrzeugen im Jahr.

Beispiel:

Verkauf von 80 Fahrzeugen pro Jahr mit einer geplanten durchschnittlichen Handelsspanne:

40 PKW, EK im Durchschnitt	1.000	Mehrwert je	200	8.000,00 €
28 PKW, EK im Durchschnitt	3.000	Mehrwert je	750	21.000,00 €
12 PKW, EK im Durchschnitt	7.000	Mehrwert je	1200	14.400,00 €

Handelsspanne, Brutto	43.400,00 €
Handelsspanne, Netto	<u>36.167,00 €</u>

Aufwendungen

Platzmiete	3.600	
KFZ-Kosten (Treibstoff/Abschleppe, Kennzeichen, Versicherung)	3.750	
Sozialversicherung	1.820	
Sonstige Aufwendungen	<u>3.000</u>	<u>12.170,00 €</u>

Plan-Reingewinn	<u>23.997,00 €</u>
------------------------	---------------------------

GuV-Rechnung für die ersten drei Jahre. Wie oben beschrieben ist, wird in den ersten Jahr Umschlag von 80, im zweiten Jahr von 100 und im dritten Jahr 120 Fahrzeuge sein.

Planrechnung für drei Jahre	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Handelsspanne Netto:	36.167,00 €	47.500,00 €	54.167,00 €
Aufwendungen:			
Personalaufwand		5.267,64 €	5.267,64 €
Mietaufwand	3.600,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €
Leasingaufwand			4.200,00 €
Sozialversicherung	1.850,00 €	1850,00 €	1850,00 €
Sonstige Aufwendungen	6.720,00 €	4.712,00 €	3528,00 €
Betriebsergebnis	23.997,00 €	28.470,36 €	32.121,36€

Tabelle: GuV Rechnung für die ersten drei Jahre

Im ersten Jahr benötigen Sie kein Personal. Der Gründer wird für alle Geschäfte alleine verantwortlich sein.

Zu Beginn wird ein kleineres Grundstück angemietet, wo der Mietaufwand geringer ist. Im Laufe der Zeit wird sich das Geschäft vergrößern, und somit ist daran zu denken, ein größeres Gewerbegrundstück anzumieten.

Im dritten Jahr ist geplant einen eigenen Abschleppwagen über das Leasing zu kaufen.

2.6.2.2 Liquiditätsplan

	1	2	3	4	5	6
I. Liquide Mittel						
Kasse/Bank						
II. Einzahlungen						
Umsatzerlöse (inkl. Ust)	4.250	3.750	4.250	3.100	3.250	3.600
Sonstige Erlöse						
Darlehensauszahlung						
Privateinlagen/Eigenkapital	667	667	667	667	667	667
Sonstige Zahlungseingänge						
Summe Cash In	4.917	4.417	4.917	3.767	3.917	4.267
III. Auszahlungen						
Waren-/Materialeinsatz						
Personal						
Sozialabgaben			455			455
Miete und Nebenkosten	300	300	300	300	300	300
Büro und Verwaltung	500					
Marketing und Vertrieb	80	85	75	60	120	65
Fahrzeugkosten	223	223	223	223	223	223
Versicherungen und Beiträge	300	150	110	130	90	100
Beratung						
Kapitalkosten/Zinsen			500			500
Investitionen						
Tilgung						
Privatentnahmen	600	600	600	600	600	600
Steuern						
Sonstige Zahlungsausgänge	260	180	250	160	180	260
Summe Cash Out	2.263	1.538	2.513	1.473	1.513	2.503
Monats-Über-/Unterdeckung	2.654	2.879	2.404	2.294	2.404	1.764
IV. Über-/Unterdeckung kumuliert	2.654	2.879	2.404	2.294	2.404	1.764
Kreditlinie		0	0	0	0	0
V. Kreditlinienüberziehung						

	7	8	9	10	11	12	Summe
I. Liquide Mittel							
Kasse/Bank							
II. Einzahlungen							
Umsatzerlöse (inkl. Ust)	3.350	3.800	3.300	3.250	3.750	3.750	43.400
Sonstige Erlöse							
Darlehensauszahlung							
Privateinlagen/Eigenkapital	667	667	667	667	667	667	667
Sonstige Zahlungseingänge							
Summe Cash In	4.017	4.467	3.967	3.917	4.417	4.418	51.400
III. Auszahlungen							
Waren-/Materialeinsatz							
Personal							
Sozialabgaben			455			455	1.820
Miete und Nebenkosten	300	300	300	300	300	300	3.600
Büro und Verwaltung							500
Marketing und Vertrieb	150	110	95	135	55	95	1.090
Fahrzeugkosten	223	223	223	223	223	223	2.670
Versicherungen und Beiträge	170	110	165	145	190	130	1.790
Beratung							
Kapitalkosten/Zinsen			500			500	2.000
Investitionen							
Tilgung							
Privatentnahmen	600	600	600	600	600	600	7.200
Steuern							
Sonstige Zahlungsausgänge	180	250	210	200	250	180	2.560
Summe Cash Out	1.588	1.593	2.548	1.603	1.618	2.483	23.230
Monats-Über-/Unterdeckung	2.429	2.874	1.419	2.314	2.799	1.936	28.170
IV. Über-/Unterdeckung kumuliert	2.429	2.874	1.419	2.314	2.799	1.936	28.170
Kreditlinie		0	0	0	0	0	0
V. Kreditlinienüberziehung							

Tabelle: Liquiditätsplan

3. Verwirklichung

Der Automarkt ist riesig. Seine volkswirtschaftliche Bedeutung kann gar nicht hoch genug bewertet werden. Jede Sparte bietet Gewinnchancen. Welche Branche nun die lukrativste ist, kann niemand beantworten. Letztendlich hängt es vom Unternehmer ab, mit welchem Einsatz er seine Geschäftsidee in die Tat umsetzt. Nur mit genügend Ehrgeiz, Fähigkeit und finanzieller Unterstützung, können die gesetzten Ziele erreicht werden.

Mit Fähigkeit ist gemeint, die Gabe zu besitzen, alles was auf vier Rädern ist zu verkaufen. Es ist empfehlenswert eine Quelle zu finden, wo die Fahrzeuge günstig erworben werden.

Von Vorteil wäre, eine gute Geschäftsidee zu gestalten, die ein gutes Produkt beinhaltet, welches sich deutlich von der Konkurrenz unterscheidet.

Alleine mit dem Geschäftsplan beginnt die Verwirklichung Ihrer Idee. Nach dem der Plan fertiggestellt ist, beginnen Sie mit der Realisation.

Die Zusammenstellen aller erforderlichen Informationen zum Eröffnen eine Gewerbe ist von primärer Bedeutung. Danach folgt der theoretische Teil, die Anmeldung des Gewerbes, Ansuchen der Steuernummer beim Finanzamt, Anmeldung der Sozialversicherung, Einstellung von Mitarbeitern, Mietvertrag vom Geschäftsstandort fertigstellen, Kontaktschließung mit den Lieferanten, Genehmigungen, die für den Verkaufsort erforderlich sind usw.

Letztendlich folgt der eigentliche Teil, der Geschäftsbetrieb. Fahrzeugen werden angeworben und aufbereitet, Gutachten und Servicecheck werden von einer Fachwerkstatt, z.B. ÖAMTC überprüft, dann folgt Inserieren im Internet und schlussendlich der Verkauf.

Später können Sie mit der Produkterweiterung beginnen, z.B. neben dem Fahrzeugverkauf werden Ersatzteile und Autopflegemittel angeboten oder ausgestellte Alufelgen können Sie beim Fahrzeugkauf den Kunden gleich mit anbieten.

3.1. Maßnahmen

Sie können schon am Äußeren erkennen, ob die hochqualitativen Produkte angeboten werden und wie gearbeitet wird. Die Qualität gibt sich in der Regel auch nach außen zu erkennen. Und so sollten auch Sie sich einige Gedanken über das Erscheinungsbild, mit dem Sie Ihrem Kunden begegnen, machen. Damit ist nicht nur Ihr persönliches Erscheinungsbild gemeint, sondern alles, was der Kunde sieht und mit Ihnen und Ihrem Unternehmen in Verbindung bringt.

Höchste Zufriedenheit der Kunden und ein dauerhaftes Vertrauen in die Produkte und Dienstleistungen sind die entscheidenden Faktoren für die zukünftige Entwicklung.

Verkaufen Sie genau was die Kunde verlangt. Erfahren Sie welche Marken, Modelle und Zusatzleistungen Kunden am meisten verlangen. Sie sollen den Geschmack ihrer Stammkunden genau kennen.

Seien Sie immer freundlich und begrüßen Sie Ihre Kunden immer mit einem Lächeln. Das wird nicht nur den Kunden sondern auch Euch gut tun. Das wird Eure Laune verbessern und eben so das Betriebsklima zwischen den Mitarbeitern.

Die Werkstatt ist für den Händler für weitere Service erforderlich. Besonders wenn Sie sich auf den Wrackhandel mit der Reparatur basieren werden

Schauen Sie immer auf die neuen Produkte und Trends und bleiben Sie immer innovativ.

Das Marketing ist das wichtigste Segment in dieser Branche. Diese sollte den Bekanntheitsgrad und Image des Unternehmens zu aufzubauen. Das fängt mit dem Aufkleben des Logos auf dem Firmenwagen oder Aufhängen des Firmenschildes, freundlich gestalteten Schaufenstern, der Ladenausstattung, der Kleidung Ihrer Mitarbeiter, dem Briefpapier bzw. einfach allem, was der Kunde von Ihnen mitbekommt.

Gerade für lokale Werbung eignet sich auch immer gut die Verteilung von Flyern Dazu notieren Sie einfach besondere Angebote oder Aktionen auf einem Blatt

Papier, und verteilen diese in den Briefkästen in Ihrer Gegend aber auch an ihren direkten Zielgruppen.

Fragen Sie sich einmal womit Sie ein Zusatzgeschäft machen aber trotzdem die Kunden bei sich zu halten? Zum Beispiel Sie können mit dem neuen Auto auch gleich noch die Winterreifen anbieten. Oder Sie führen eine Reihe von Kfz-Versicherungen oder Leasing- bzw. Finanzierungsangeboten.

Im Großen und Ganzen ist das Geschäft rund ums Auto eine relativ sichere Angelegenheit. Es setzt natürlich voraus, dass Sie gewisse Grundvoraussetzungen als Existenzgründer mitbringen. Ganz wichtig ist es, den Markt zu beobachten, die eigenen Statistiken so oft wie möglich zu analysieren und sofort bei Gefahr zu agieren. Dann werden Sie auch Erfolg haben.

3.2. Erkenntnisse

Aufgabe der Zusammenfassung ist es, mögliche Kapitalgeber und Geschäftspartner kurz und prägnant über die Idee zu informieren und sie dafür zu begeistern. Denken sie daran: Hier schaffen Sie ein Arte Visitenkarte ihres Vorhabens.

Um den Erfolgskurs einzuhalten, ist es wichtig sich ständig an seine Ziele zu erinnern und zu messen, wie weit man bereits gekommen ist.

Es gibt viele Situationen, die uns immer wieder von unseren Zielen abbringen. Selbstzweifel, Kritik von anderen oder einfach Ablenkung. Sie verlieren das Ziel aus den Augen, dass Sie sich anfangs gesetzt haben. Deshalb ist es so wichtig, sich an seine Ziele und seine Strategie zu erinnern und zu messen, wo Sie gerade stehen und welche Schritte Sie noch gehen müssen.

Die Qualität eines Unternehmens hängt von der Professionalität der Geschäftsführung ab. Die Eigenschaften wie die Zielstrebigkeit, das Durchsetzungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein dürfen nicht mangeln. Nie fehl am Platz sind ein solider Nachweis einer kaufmännische Ausbildung sowie

Branchen-Know-how, gepaart mit einschlägiger Praxis in der entsprechenden Branche.

Die Fehler, die auftreten könnten und die Sie auf jeden Fall vermeiden sollten sind:

- Der zum Firmenbau benötigte Kapitalbedarf wird unterschätzt
- Viele geben zum Beginn Geld für unnütze Dinge aus
- Die Anlaufphase, bis erste Kunden gewonnen werden, dauert länger als geplant
- Der Händler hat saisonale Fluten nicht ausreichend in seine Berechnung einbezogen. Im Winter werden eher weniger Autos verkauft, viele wollen schon vor dem Winter ein Fahrzeug erwerben
- Der Kunde kann beim Angebot keinen Mehrwert gegenüber den Konkurrenzprodukten erkennen⁴⁰

Jeder Kunden soll gleich wichtig sein. Deswegen nehmen Sie sich die nötige Zeit, um Dinge zu erklären, das passende Fahrzeug zu finden und die richtige Lösung anzubieten.

⁴⁰ Vgl. Axel Singler: Businessplan, München 2010, S.28.

4. Anhang

4.1. Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
BH	Bezirkshauptmannschaft
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CO.	Compagnie
d.h.	das heißt
Dr.	Doktor
ERW	Europäischer Wirtschaftsraum
etc.	et cetera
evtl.	eventuell
FH	Fachhochschule
GesbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
ggf.	gegebenfalls
GKK	Gebietskrankenkassa
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GuV	Gewinn und Verlust
i.d.R.	in der Regel
KfW-Bank	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KFZ	Kraftfahrzeug
KG	Kommanditgesellschaft
ÖAMTC	Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touring Club
OG	Offene Gesellschaft
PKW	Personenkraftwagen

pol.	politicarum
PS	Pferdestärke
SVA	Sozialversicherungsanstalt
rer.	rerum
USP	Unique Selling Position
Vgl.	Vergleich
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
z.B.	zum Beispiel

4.2. Literaturverzeichnis

Batzer, Erich

Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Einzelhandel, München 1971

Bonnemeier, Sandra

Praxisratgeber Existenzgründung, Erfolgreich starten und auf Kurs bleiben,
3.Auflage, Marl 2010

Bundesministerium für Finanzamt

Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen, 4. Auflage, Wien 2005

Busse, Franz-Joseph

Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, 5. Auflage, Oldenbourg 2003

Drukarczyk, Jochen

Finanzierung: Eine Einführung, 9.Auflage, Stuttgart 2003

Ekey, Friedrich L.; Brämer, Antje

Wettbewerbsrecht, 2. Neu bearbeitete Auflage, Heidelberg 2005

Fischl, Bernd; Wagner, Stefan

Der perfekte Businessplan, 2. Auflage, München 2011

Hering, Ekbert Hering; Draeger, Walter

Handbuch Betriebswirtschaft für Ingenieure, 3.überarbeitete Auflage, Heidelberg
2000

Joos Thomas

Planungsbuch Microsoft-Netzwerke: Der Praxisleitfaden für Unternehmen, München 2006

Jung, Hans

Allgemeine Betriebslehre, 10. Auflage, Oldenbourg 2006

Kirschbaum, Günter; Naujoks, Wilfried

Erfolgreich in die berufliche Selbstständigkeit, 11. Auflage, München 2004

Lüscher-Marty, Max

Theorie und Praxis des Bankkredites: Grundlagen und Privatkundenkredite, Band I, 3. Auflage, Merenschwand 2010

Manz, Nicole; Hering, Ekbert

Existenzgründung und Existenzsicherung, Heidelberg 2000

Meyering, Stephan

Existenzgründung durch Einzelunternehmenskauf: Bewertung, Kaufpreiszahlung, Ertragssteuern, Berlin 2007

Nagl, Anna

Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen. Mit Checkliste und Fallbeispiele, 6. Auflage, Wiesbaden, 2011,

Opoczynski, Michael; Horn, Stefan

WISO Existenzgründung, 2. Auflage, Frankfurt am Main 2009

Paxmann, Stephan; Fuchs, Gerhard

Der Unternehmensinterne Businessplan, Frankfurt/Main 2005

Poltzer, Melanie; Bader, Dieter; Stockinger, Alexander; Pichler, Hans-Joachim, Steinwiddler, Michaela; Teucher, Wolfgang; Mathis, Christoph; Wodon, Christian

Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 15. Auflage, Wien 2010

Rehkugler, Heinz

Grundzüge der Finanzwirtschaft, Oldenbourg 2007

Runia, Peter; Wahl, Frank; Geyer, Olaf; Thewissen, Christian

Marketing: Eine prozess- und praxisorientierte Einführung, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, München 2007

Schäfer, Henry

Unternehmensfinanzen: Grundzüge in Theorie und Management, 2. Auflage, Heidelberg 2000

Scheck, Hergen; Scheck, Birgitt

Wirtschaftliches Grundwissen für Naturwissenschaftler und Ingenieure, 2. überarbeitete Auflage, Mörlenbach 2007

Schwab, Adolf J.

Managementwissen: Know-How für Berufseinstieg und Existenzgründung, Heidelberg 2010

Schwetje, Gerald; Vaseghi, Sam

Der Businessplan: Wie Sie Kapitalgeber überzeugen, 2. Auflage, Berlin 2004,.

Singler, Alex

Businessplan, 3. Auflage, München 2010

Tiffany, Paul; Peterson, Steven

Businessplan für Dummies, 4.überarbeitete Auflage, Weinheim 2009

Vana, Sylvia; Buchinger, Stefan; Buchegger, Andrea; Kny, Christoph

Business Guide, Wien 2009

Wilfried Schneider, Bettina Greimel-Fuhrmann, Helge Wirth, Gabriele Andre, Gerhard Geissler, Stefan Grbenic:

Handel, Internationale Geschäftstätigkeit, Kreditinstitute und Kapitalmarkt, Produktions- und Dienstleistungsbetriebe, BWL Band IV, Wien 2009

Wilmschen, Jörg

Die Rechtsform der Unternehmensgesellschaft (haftungsbeschränkt) im Rahmen der Existenzgründung, 1. Auflage, Duisburg 2011

4.3. Internetverzeichnis

- Quelle 1: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=156745&DstID=686&BrID=534
- Quelle 2: <http://www.thema-kredit.de/glossar/ak39.html>
- Quelle 3: <http://www.bmwfi.gv.at/unternehmen/gewerbe/Seiten/default.aspx>
- Quelle 4: <http://www.adac.de/infotestrat/fahrzeugkauf-und-verkauf/gebrauchtfahrzeuge/gebrauchtwagenkauf/unterschied-sachmaengelhaftung/default.aspx>

4.4. Selbständigkeitserklärung

Hiermit bestätige ich, dass ich die vorliegende Projektarbeit selbstständig und lediglich unter Benutzung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel verfasst habe.

Ich versichere außerdem, dass die vorliegende Arbeit noch nicht einen anderen Prüfungsverfahren zugrunde gelegt habe.

Ort, Datum

Unterschrift